



ISPA | Instituto Universitário

# A preferência intertemporal face ao prazer de poupar e à dor de pagar

Barbara Maria Kahles

Orientador de Dissertação:  
Professor Doutor Marc Scholten

Coordenador de Seminário de Dissertação:  
Professor Doutor Marc Scholten

Tese submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de:  
**MESTRE EM PSICOLOGIA**  
Especialidade em Psicologia Social e das Organizações.

2010

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação de Professor Doutor Marc Scholten, apresentada no ISPA – Instituto Universitário para obtenção de grau de Mestre na especialidade de Psicologia Social e das Organizações conforme o despacho da DGES, nº19673/2006 publicado em Diário da República 2ª série de 26 de Setembro, 2006.

## **Agradecimentos**

A conclusão da dissertação de mestrado simboliza a aproximação do final de um percurso académico repleto de desafios e experiências que me fizeram crescer e, de algum modo, preparar para as etapas seguintes, na esperança de um dia alcançar a plena satisfação de uma carreira profissional feliz e de sucesso.

Naturalmente que um trabalho desta envergadura pressupõe organização, disciplina, rigor e muita força de vontade com vista ao alcance de pequenos objectivos na construção progressiva do resultado final. O apoio de inúmeras pessoas aos mais variados níveis assumiu, assim, um papel fundamental na realização deste trabalho.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer ao Professor Doutor Marc Scholten que, na qualidade de orientador e coordenador do seminário de dissertação, nos soube encaminhar na direcção certa, mostrando-se sempre disponível e capaz de valorizar os aspectos positivos e criticar de forma construtiva os aspectos a melhorar.

Em segundo lugar, gostaria de manifestar o meu agradecimento aos meus colegas do seminário de dissertação, em especial à Mariana Eça e à Raquel Matos pelo companheirismo e espírito de entajuda que se tornou num motor essencial nos momentos de menor inspiração. Também agradeço aos restantes colegas de turma que me acompanharam ao longo destes cinco anos, nomeadamente à Daniela Pereira, Cátia Teles, Raquel Spínola, Rita Cardoso e Margarida Matias.

E como os últimos são os primeiros, não podia deixar de agradecer à minha família pela educação e pela transmissão de valores e convicções que me acompanham ao longo da minha vida e certamente irão ajudar a definir as minhas escolhas no futuro. Em particular, quero agradecer à minha mãe pelo apoio incondicional a todos os níveis e em todos os momentos, e por me fazer sempre lutar e acreditar. A ela dedico este trabalho. Por fim, não podia deixar de manifestar o meu mais profundo agradecimento aos meus amigos que, directa ou indirectamente, conseguiram tornar tudo mais fácil!

## Resumo

O presente estudo encontra-se inserido na área da Psicologia Económica, mais concretamente na temática do comportamento do consumidor, e pretende contribuir para a exploração de temas tão importantes e actuais como a escolha intertemporal e os comportamentos face aos gastos e poupanças.

O principal objectivo de investigação consiste em averiguar em que medida a dor de pagar e o prazer de poupar (frugalidade) estão associados às preferências intertemporais do sujeito (impaciência). Também se pretende avaliar, através da escala de Scholten (2010), o comportamento dos sujeitos face a escolhas monetárias hipotéticas, à luz das anomalias do modelo DU.

Este é um estudo correlacional que contempla três medidas: a paciência (preferência intertemporal), o prazer de poupar (frugalidade) e a dor de pagar.

Com vista a responder ao problema de investigação, foram formuladas três hipóteses. A primeira hipótese postula que os consumidores poupados deverão apresentar menores níveis de paciência relativamente aos consumidores gastadores; quanto à segunda hipótese, espera-se que os consumidores mais frugais apresentem menores níveis de paciência quando comparados aos consumidores menos frugais; e, por último, estima-se através da terceira hipótese, que os consumidores mais frugais sejam mais poupados e menos gastadores do que os consumidores menos frugais.

Os resultados sugerem a inexistência de relações significativas entre a escolha intertemporal e a dor de pagar, e de igual modo entre a primeira e o prazer de poupar. No entanto, foi possível constatar não só a existência de relações significativas entre a dor de pagar e o prazer de poupar (frugalidade), como também a presença das anomalias do modelo DU na escala de Scholten (2010), tal como era esperado.

**Palavras-Chave:** comportamento do consumidor; escolha intertemporal; dor de pagar; frugalidade.

## **Abstract**

The present study is carried out in the Economic Psychology field, in the consumer behavior area, and aims to explore so important and current subjects such as intertemporal choice and behaviors related to saving and spending habits.

The main goal of this research is to analyze in which way pain of paying and pleasure of saving (frugality) affects subjects' time preferences (impatience). Furthermore, it is also a purpose to evaluate subjects' behavior through hypothetical monetary choices and verify if the anomalies of DU Model are present in Scholten Scale (2010).

This is a correlation study with three measures: impatience (time preference), pleasure of saving (frugality) and pain of paying.

In order to answer the investigation problem, following hypothesis were formulated: spendthrifts should have lower levels of impatience than tightwads; frugal consumers should present lower levels of impatience when compared with less frugal consumers; and, finally, frugal consumers tend to be tighter and spendless with money in relation to less frugal consumers.

Results suggest that there is no significant relation between intertemporal choice and pain of paying and also between intertemporal choice and pleasure of saving. On the other hand, it is possible to confirm, not only the existence of significant relationship between the pain of paying and the pleasure of saving, but also the evidence of the DU anomalies on Scholten Scale (2010), as expected.

**Key-Words:** consumer behavior; intertemporal choice; pain of paying; frugality.

## Índice

Enquadramento Teórico .....	1
<i>Introdução</i> .....	1
<i>A Escolha Intertemporal</i> .....	2
<i>Breve história da escolha intertemporal</i> .....	3
<i>O modelo da utilidade descontada</i> .....	4
<i>As limitações do modelo da utilidade descontada</i> .....	5
<i>As preferências intertemporais no laboratório</i> .....	7
<i>O desconto exponencial e o desconto hiperbólico</i> .....	7
<i>As inversões de preferência</i> .....	9
<i>As medidas de desconto</i> .....	9
<i>A impulsividade e o comportamento impulsivo</i> .....	12
<i>Os mundos do dinheiro</i> .....	13
<i>O prazer de poupar</i> .....	16
<i>A dor de pagar</i> .....	17
Problema e hipóteses .....	20
Método .....	21
<i>Contexto</i> .....	21
<i>Participantes</i> .....	21
<i>Delineamento Experimental</i> .....	22
<i>Variáveis e sua operacionalização</i> .....	22
<i>Procedimento</i> .....	22
<i>Pré-Teste</i> .....	22
<i>Instrumento</i> .....	24
Resultados .....	27
<i>Análise de Variância: ANOVA repeated measures within subjects design</i> .....	27
<i>Efeito de Magnitude Absoluta</i> .....	28
<i>Efeito de Sinal ou Assimetria Ganhos-Perdas</i> .....	28
<i>Efeito de Diferença Comum</i> .....	29
<i>Interacção do efeito de magnitude absoluta com o efeito de sinal</i> .....	29
<i>Análise Factorial para as escalas: Scholten (2010), “The Spendthrift-Tightwad Scale” (2008) e “The Tight and Frugal Measurement” (1999)</i> .....	30

<i>Análise de Consistência Interna para as escalas ST-TW (2008) e TTFM (1999)</i> .....	33
<i>Análise de Correlações para as escalas: Scholten (2010), ST-TW (2008) e TTFM (1999)</i> .....	34
Discussão.....	38
Referências Bibliográficas.....	42
Anexos.....	45
<i>ANEXO A – Pré-teste</i> .....	46
<i>ANEXO B – Questionário Final: e-mail de solicitação de resposta</i> .....	62
<i>ANEXO C – Questionário Final: Escala de Scholten (2010)</i> .....	63
<i>ANEXO D – Questionário Final: Escala adaptada “The Spendthrift and Tightwad Scale” (2008)</i> .....	79
<i>ANEXO E – Questionário Final: Escala adaptada “The Tight and Frugal Measurement” (1999)</i> .....	81
<i>ANEXO F – Questionário Final: Dados demográficos</i> .....	83
<i>ANEXO G – Outputs Estatísticos (STATISTICA)</i> .....	84

## Lista de Tabelas

Tabela 1 - Descrição dos itens para a Escala de Scholten (2010) .....	24
Tabela 2 - Descrição dos itens para a Escala ST-TW (2008).....	25
Tabela 3 - Descrição dos itens para a Escala TTFM (1999) .....	25
Tabela 4 - Cotações para a Escala de Scholten (2010).....	26
Tabela 5 - Cotações para a Escala ST-TW (2008) .....	26
Tabela 6 - Pesos factoriais para a escala Scholten (2010).....	31
Tabela 7 - Pesos factoriais para a escala ST-TW (2008).....	32
Tabela 8 - Pesos factoriais para a escala TTFM (1999) .....	32
Tabela 9 - Análise de Consistência Interna para a escala TTFM (1999) .....	33
Tabela 10 - Análise de Consistência Interna para a escala ST-TW (2008).....	33
Tabela 11 - Correlação da escala Scholten (2010) com a escala TTFM (1999) .....	35
Tabela 12 - Correlação da escala Scholten (2010) com a escala ST-TW (2008).....	35
Tabela 13 - Correlação da escala TTFM (1999) com a escala ST-TW (2008) .....	36
Tabela 14 - Correlação da escala Scholten (2010) com as variáveis demográficas .....	36
Tabela 15 - Correlação da escala TTFM (1999) com as variáveis demográficas .....	37
Tabela 16 - Correlação da escala ST-TW (2008) com as variáveis demográficas.....	37
Tabela 17 - ANOVA <i>repeated measures within subjects design</i> .....	84
Tabela 18 - Análise Factorial da Escala de Scholten (2010).....	85
Tabela 19 - Análise Factorial da Escala ST-TW (2008) .....	86
Tabela 20 - Análise factorial da Escala TTFM (1999).....	87
Tabela 21 - Correlação da Escala de Scholten (2010) com a variável vencimento.....	88
Tabela 22 - Correlação da Escala TTFM (1999) com a variável vencimento.....	88
Tabela 23 - Correlação da Escala ST-TW (2008) com a variável vencimento .....	88



## Lista de Figuras

Figura 1 - Efeito do desconto exponencial (Kirby & Maraković, 1995) .....	7
Figura 2 - Efeito do desconto hiperbólico (Kirby & Maraković, 1995).....	8
Figura 3 - Efeito de Magnitude Absoluta .....	28
Figura 4 - Efeito de Sinal ou Assimetria Ganhos-Perdas .....	28
Figura 5 - Efeito de Diferença Comum .....	29
Figura 6 - Interacção do Efeito de Magnitude Absoluta com o Efeito de Sinal.....	29
Figura 7 - <i>Scree Plot</i> da análise factorial da Escala de Scholten (2010) .....	85
Figura 8 - <i>Scree Plot</i> da análise factorial da Escala ST-TW (2008).....	86
Figura 9 - <i>Scree Plot</i> da análise factorial da Escala TTFM (1999) .....	87

## **Enquadramento Teórico**

### *Introdução*

A vida é feita de escolhas. Todos nós somos obrigados a fazê-las a todo o momento, de uma forma consciente ou inconsciente (Kahneman & Tversky, 1984). A cada decisão está associada determinada consequência ou conjunto de consequências, que se manifestam a curto ou a longo prazo.

De acordo com a teoria de Hastie e Dawes (2001), a decisão é uma resposta a uma situação, a qual comporta três aspectos: existe mais do que um possível trajecto de acção num conjunto de escolhas; o decisor pode formar expectativas sobre eventos futuros e os resultados que seguem cada trajecto de acção; as consequências associadas aos possíveis resultados podem ser avaliadas face aos seus valores pessoais e objectivos actuais.

Note-se, contudo, que apesar de termos um conjunto de aptidões cognitivas para tomar decisões, existem limitações que nos desviam das escolhas óptimas. Evidenciam-se, assim, três abordagens no estudo da tomada de decisão (Hastie & Dawes, 2001): a abordagem normativa (a qual remete para o modo como devíamos fazer as nossas escolhas); a abordagem descritiva (que reflecte o modo como fazemos as nossas escolhas ou como as nossas escolhas divergem do padrão normativo); e, por último, a abordagem prescritiva (a qual traduz o modo como podemos melhorar as nossas escolhas).

A maior parte das decisões que fazem parte do nosso dia-a-dia, como por exemplo a roupa que escolhemos vestir ou o que escolhemos para o almoço, são tomadas de forma espontânea pela frequência com que acontecem e pela insignificância atribuída às suas consequências. No entanto, decisões importantes como a escolha do trabalho, o casamento, a educação ou o exercício físico (Loewenstein & Prelec, 1993) têm consequências diferidas no tempo, o que leva o decisor a comparar alternativas e a ponderar entre os seus interesses imediatos e os seus interesses futuros. Note-se que a obtenção do prazer imediato implica, na maior parte das vezes, consequências futuras adversas, como é o caso dos fumadores que ao fim de uns anos apresentam graves problemas de saúde.

Os comportamentos face aos gastos e às poupanças estão associados aos comportamentos de consumo ao longo do tempo e às expectativas futuras (Anderson & Nevin, 2006). Segundo os modelos económicos tradicionais, o sujeito determina o valor subjectivo das consequências da sua escolha, englobando todos os aspectos positivos e negativos, optando pela alternativa que lhe trará maiores benefícios ou menores custos.

Contudo, evidências empíricas recentes sugerem que os indivíduos nem sempre são capazes de tomar decisões racionalmente vantajosas ao longo do tempo (Anderson & Nevin, 2006), em grande parte por influência de factores psicológicos, como a impaciência e o auto-controlo.

O presente estudo pretende contribuir para a clarificação de questões ligadas aos comportamentos individuais face aos gastos e poupanças em termos intertemporais.

### *A Escolha Intertemporal*

A escolha intertemporal surge definida por Frederick, Loewenstein e O'Donoghue (2002) como “as decisões que envolvem uma troca entre custos e benefícios em diferentes períodos no tempo”, isto é, a cada escolha que fazemos na nossa vida estão associados custos e benefícios com impacto prolongado no tempo. As possíveis consequências provenientes de uma escolha, levam o decisor a comparar alternativas, ponderando os seus interesses imediatos com os seus interesses a longo prazo (Green, Myersin, Lichtman, Rosen & Fry, 1996). As pessoas incorrem, assim, em constantes e sucessivos processos de avaliação, que não são mais do que a determinação do valor subjectivo das consequências da sua escolha, incluindo aspectos positivos e negativos.

Temos por certo a existência de uma tendência geral dos indivíduos (humanos e animais) para preferirem uma recompensa imediata ao invés de a receberem em qualquer outro momento no futuro (Roelofsma, 1996). Para além disso, já Wright e Weitz (1977) haviam afirmado que não é fácil avaliar acontecimentos distantes, devido à dificuldade em determinar a sua utilidade e definir a sua probabilidade de ocorrência. Estes factos ajudam-nos a perceber o chamado efeito de *discounting*, ou seja, a desvalorização dos acontecimentos futuros em detrimento da intensificação dos acontecimentos imediatos.

A teoria da utilidade descontada, modelo normativo frequentemente usado para analisar a escolha intertemporal, sugere que o valor presente de um resultado (por exemplo uma quantia em dinheiro) é equivalente ao valor de um resultado futuro descontado de acordo com o período de tempo de espera em questão (Berndsen & Pligt, 2001). O *discounting* pode ser representado através da seguinte fórmula:

$$V = \frac{X}{(1 + r)^t}$$

onde V representa o valor presente, t diz respeito ao nº de períodos do presente até à altura em

que a recompensa será recebida,  $X$  refere-se à quantia da recompensa futura em  $t$ , e  $r$  traduz uma taxa de desconto constante. Esta fórmula representa, deste modo, a relação económica entre o valor presente do dinheiro e a quantia e tempo equivalentes a esse valor no futuro (Roelofsma, 1996).

### *Breve história da escolha intertemporal*

Esta secção foi baseada no artigo “*Time discounting and time preference: A critical review*” da autoria de Frederick, Loewenstein e O’Donoghue (2002).

Em 1776, Adam Smith defendeu que as decisões não afectam apenas a saúde e a felicidade mas também podem determinar a prosperidade económica das sociedades. Com o intuito de determinar a razão das variações da riqueza entre as nações, o autor acrescenta ainda que a quantidade de trabalho alocado para a produção de capital está na base da explicação para essas mesmas diferenças. No entanto, John Rae não só contribuiu para a implementação da escolha intertemporal como um conceito distinto com a publicação do livro “*The Sociological Theory of Capital*” no ano de 1834, como também considerou esta ideia incompleta, nomeadamente nos factores determinantes da atribuição. De acordo com o autor, o elemento que faltava era um factor psicológico que difere entre os países e que é determinado pelo nível de poupança e de investimento de uma sociedade – o desejo efectivo de acumulação.

Paralelamente, e contribuindo para a primeira discussão dos motivos psicológicos subjacentes a este conceito, Rae acrescenta ainda que o comportamento da escolha intertemporal reflecte o conjunto dos factores que tanto promovem como limitam o desejo de acumulação. Neste sentido, os dois principais factores que promovem o desejo efectivo de acumulação são o motivo de herança, o qual se refere à prevalência dos afectos sociais e benevolentes em toda a sociedade, e a propensão para o exercício de auto-contenção, a qual remete para a extensão dos poderes intelectuais, bem como a consequente prevalência dos hábitos de reflexão e de prudência na mentalidade dos membros da sociedade. Por outro lado, como factores de limitação surgem, não só a incerteza da vida humana, como também a excitação derivada da perspectiva do consumo imediato e o desconforto concomitante de adiar essas gratificações disponíveis. Segundo o autor a escolha intertemporal reflecte, assim, uma vontade socialmente direccionada para a acumulação de riqueza que se opõe a uma vontade individualmente intrínseca pelo consumo imediato.

Mais tarde, em 1905, William Jevons em conjunto com o seu filho Herbert Jevons considera que as pessoas apenas se preocupam com a sua utilidade imediata e explica o comportamento preventivo ao postular a utilidade como a antecipação do consumo futuro. Nesta perspectiva, a gratificação só é alcançada quando o aumento da utilidade antecipatória é suficientemente compensatória relativamente ao decréscimo da utilidade do consumo imediato, ou seja, a pessoa só abdica do consumo imediato quando considera que o consumo futuro lhe trará maiores benefícios ou custos menores.

Surge ainda uma outra perspectiva defendida por Nassau Senior no ano de 1836, a perspectiva da abstinência. Esta, por sua vez, assume um tratamento equitativo entre o presente e o futuro (descontos a zero) como os parâmetros normais do comportamento, e atribui a sobrevalorização do presente à tendência do *self* para negar a gratificação adiada.

A perspectiva da utilidade antecipatória atribui às variações do comportamento da escolha intertemporal, as diferenças tanto da capacidade das pessoas imaginarem o futuro como das situações que promovem ou inibem essas imagens. Por outro lado, a perspectiva da abstinência explica as variações do comportamento da escolha intertemporal através das diferenças individuais e situacionais perante o desconforto psicológico associado à auto-negação. Note-se contudo que, apesar das suas divergências, ambas as teorias partilham a ideia de que as trocas intertemporais dependem de sentimentos imediatos, ou seja, o prazer imediato da antecipação e o desconforto imediato da auto-negação, respectivamente.

Em 1889, Eugene Böhm-Bawerk sugeriu uma visão marcadamente psicológica da escolha intertemporal, considerando-a como uma decisão técnica acerca da distribuição dos recursos (para si próprio) ao longo de diferentes momentos no tempo. Mais tarde, no ano de 1930, Irving Fisher formalizou esta perspectiva ao propor uma representação entre o consumo no ano corrente e o consumo nos anos seguintes, de maneira que, segundo o autor, a proporção da escolha intertemporal de uma pessoa depende não só da preferência intertemporal, como também da diminuição da utilidade marginal.

### *O modelo da utilidade descontada*

Paul Samuelson introduziu em 1937 o modelo da utilidade descontada (*DU Model*), o qual apesar de não ter validade descritiva confirmada nem ser considerado um modelo normativo da escolha intertemporal, foi rapidamente adoptado por muitos economistas até aos dias de hoje. A ideia que está na base deste modelo é que todos os motivos subjacentes à escolha intertemporal podem ser resumidos num único parâmetro – a taxa de desconto. Esta é, por definição, “o grau em que uma pessoa troca incrementos de consumo em diferentes

momentos no tempo” (Thaler, 1981), ou seja, é a proporção em que um valor ou utilidade diminui por unidade de tempo.

Existem alguns aspectos a ter em conta neste modelo, como por exemplo a integração de novas alternativas aos planos previamente existentes, a qual pressupõe que uma alternativa não é avaliada de forma independente. Contudo, considera-se que a pessoa nem sempre tem os seus planos bem formados ou nem sempre se lembra de todos eles cada vez que está perante uma escolha intertemporal, pelo que muitos autores se opuseram a esta ideia, afirmando que as pessoas avaliam os resultados da escolha intertemporal independentemente de qualquer expectativa futura de consumo.

A utilidade independente, por sua vez, assume que a utilidade (valor) global de uma sequência de resultados é igual às utilidades em cada período, isto é, a utilidade de 1 maçã hoje é igual à utilidade de 8 maçãs ao fim de uma semana. Outro aspecto importante é a independência do desconto por consumo, o que significa que no modelo da utilidade descontada, a função de desconto não varia consoante as diferentes formas de consumo. Para além disso, é ainda referenciada a existência de um desconto constante, que explica a consistência das preferências intertemporais de uma pessoa no tempo, fazendo com que as preferências futuras confirmem as preferências passadas.

Por último, existem outros dois aspectos presentes em todas as análises intertemporais: a utilidade marginal decrescente e a preferência intertemporal positiva. Enquanto a utilidade marginal decrescente motiva a pessoa a distribuir o consumo ao longo do tempo, a preferência intertemporal positiva motiva a pessoa a concentrar o seu consumo no presente.

### *As limitações do modelo da utilidade descontada*

O modelo da utilidade descontada (*DU Model*) apresenta algumas limitações no âmbito de um modelo descritivo do comportamento, tal como a investigação empírica documentou ao longo das últimas duas décadas. Tais anomalias passam essencialmente pelo facto do modelo não contemplar as variações dos descontos ao longo do tempo, nem tão pouco as variações no desconto de diferentes quantias (Frederick et al, 2002). Este facto sugere que as pessoas violam frequentemente os axiomas propostos pelo modelo, quando confrontadas com configurações de escolhas específicas (Prelec & Loewenstein, 1991).

O efeito de diferença comum, também denominado por efeito de diferimento, é o termo usado para explicar o facto da taxa de preferência intertemporal de uma pessoa tender a diminuir ao longo do tempo, o que significa que os descontos para os períodos mais longos

são inferiores aos descontos para os períodos mais curtos (Frederick et al, 2002). O modelo da utilidade descontada defende que a probabilidade de preferência de uma pessoa entre dois resultados temporais, deve depender do intervalo temporal absoluto entre a entrega dos objectos (Prelec & Loewenstein, 1991). No entanto, evidências empíricas (Thaler, 1981; Benzion, Rapoport & Yagil, 1989), indicam que o impacto de uma diferença temporal constante entre dois resultados torna-se menos significativa à medida que ambos os resultados se tornam mais remotos, ou seja, uma pessoa que seja indiferente entre receber \$20 hoje e \$25 daqui a 1 mês, poderá facilmente preferir \$25 em 12 meses a \$20 em 10 (Prelec & Loewenstein, 1991).

A assimetria ganhos-perdas, por sua vez, refere-se à tendência das perdas serem descontadas numa taxa superior comparativamente aos ganhos, sugerindo que os sujeitos são mais sensíveis ao desconforto da perda do que ao prazer do ganho (Frederick et al, 2002). Este efeito é evidente na literatura, visto que muitos estudos comprovam a preferência das pessoas por uma perda imediata em vez de retardá-la (Benzion, Rapoport, & Yagil, 1989; Loewenstein, 1987; MacKeigan, Larson, Drugalis, Bootman & Burns, 1993; Mischel, Grusec & Masters, 1969; Redelmeier & Heller, 1993; Yates & Watts, 1975). Uma investigação levada a cabo por Thaler (1981) vem reforçar esta ideia. O autor pediu aos voluntários para imaginarem que tinham recebido uma multa de trânsito, a qual podia ser paga naquele momento ou mais tarde e pediu que indicassem em que medida estariam dispostos a adiar o pagamento, ou seja, quanto estariam dispostos a pagar para que esse acto fosse adiado (em três meses, um ano ou três anos).

A maioria dos estudos também comprovou que os grandes resultados são descontados numa taxa inferior quando comparados aos pequenos resultados (Ainslie & Haendel, 1983; Benzion, Rapoport & Yagil, 1989; Green, Fristoe & Myerson, 1994; Green, Fry & Myerson, 1994; Holcomb & Nelson, 1992; Kirby, 1997; Kirby & Maraković, 1995; Kirby, Petry & Bickel, 1999; Loewenstein, 1987; Raineri & Rachlin, 1993; Shelley, 1993; Thaler 1981), traduzindo o efeito da magnitude absoluta. Este sugere que ganhos e perdas de diferentes magnitudes são descontados de forma diferente, em particular, os pequenos valores são mais descontados do que os grandes valores (Prelec & Loewenstein, 1991). As pessoas descontam, assim, consoante a quantia, tal como Thaler (1981) verificou numa das suas investigações, onde os sujeitos eram indiferentes entre receber \$15 no imediato e \$60 após um ano; ou \$250 no imediato e \$350 após um ano; ou \$3000 no imediato e \$4000 passado um ano. Estas preferências traduzem taxas de desconto de 139%, 34% e 29%, respectivamente.

## *As preferências intertemporais no laboratório*

### *O desconto exponencial e o desconto hiperbólico*

Foram propostas duas formas de encarar as funções do desconto temporal: o modelo exponencial e o modelo hiperbólico (Ainslie, 1975, 1992; Loewenstein, 1992; Mazur, 1987; Samuelson, 1937 cit. por Green, Myerson, & McFadden 1997), sendo que o primeiro constitui uma alternativa ao modelo da utilidade descontada, ao passo que o último se refere à explicação do efeito de diferimento, anteriormente descrito.

O modelo exponencial defende que a pessoa toma as suas decisões, acerca do valor das recompensas futuras, com base na perspectiva da existência de taxas de risco constantes, de maneira que a probabilidade de acontecer algo que dificulte a recepção da recompensa não muda ao longo do tempo (Green et al, 1997).



**Figura 1** - Efeito do desconto exponencial (Kirby & Maraković, 1995)

Tendo em conta, que *Present Value* corresponde ao valor presente descontado, *S* traduz uma recompensa menor e mais imediata, ao passo que *L* diz respeito a uma recompensa maior e mais tardia, a figura 1 evidencia o desconto constante representado por uma função exponencial, onde a escolha dos agentes racionais exhibe uma consistência intertemporal. Assim, o valor actual de uma recompensa adiada é diminuído numa percentagem fixa por cada unidade de tempo.

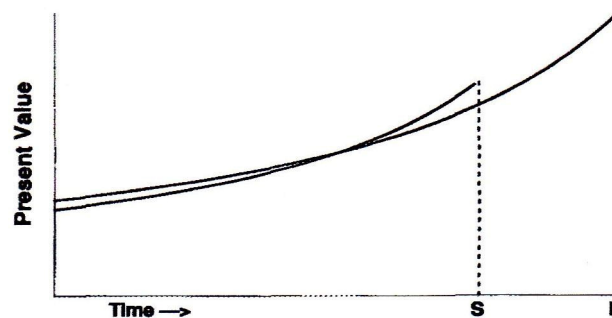
Assume-se que, nos modelos normativos, os indivíduos descontam as recompensas futuras como sendo independentes do tempo de espera da recompensa e do tamanho da recompensa (Kirby & Maraković, 1995). Neste caso, independentemente do tempo de espera entre ocorrências futuras, a preferência inicial do indivíduo mantém-se.

O modelo do desconto exponencial sugere que uma recompensa que seja preferida num dado período de tempo, será sempre preferida em todos os outros períodos de tempo, isto é, as preferências são estacionárias. As curvas exponenciais nunca se cruzam, não havendo



inversões de preferência. Duas recompensas futuras isoladas por uma diferença temporal fixa mantêm um rácio constante nos seus valores actuais (Kirby & Maraković, 1995).

O modelo hiperbólico, por sua vez, defende que a taxa de risco diminui ao longo do tempo. Em particular e em comparação com o modelo exponencial, este modelo demonstra um maior decréscimo inicial do valor subjectivo, mas um decréscimo mais gradual do valor à medida que o período de espera aumenta (Green et al, 1997).



**Figura 2** - Efeito do desconto hiperbólico (Kirby & Maraković, 1995)

A figura 2 representa a função hiperbólica, onde o indivíduo exibe um padrão de escolha inconstante, isto é, taxas de desconto relativamente altas para curtos horizontes e taxas de desconto significativamente mais baixas para longos horizontes.

Rachlin, Raineri e Cross (1991) consideram que a função de desconto hiperbólico impõe taxas de desconto em declínio, descrevendo de forma mais precisa o comportamento dos indivíduos que escolhem entre recompensas monetárias hipotéticas imediatas ou diferidas para diferentes quantias, do que a função de desconto exponencial, que impõe taxas de desconto constantes. Esta é a razão pela qual as curvas das funções hiperbólicas se podem cruzar, uma vez que tendem a ser mais inclinadas do que as exponenciais em tempos de espera curtos e menos inclinadas em tempos de espera longos (Kirby & Maraković, 1995).

Ao contrário do modelo do desconto exponencial, a função do desconto hiperbólico prevê inversões de preferência em função do tempo – fenómeno chamado de impulsividade (Kirby & Maraković, 1995).

Ambos os modelos apresentam representações distintas dos riscos associados aos períodos de espera dos resultados futuros, sendo que actualmente considera-se o modelo hiperbólico como melhor descritivo de comportamentos reais, relativamente ao modelo exponencial, tal como vários estudos o provaram (Green et al, 1997; Chung & Herrnstein, 1967; Kirby & Maraković, 1995).

### *As inversões de preferência*

A escolha intertemporal também tem vindo a ser usada para explicar o fenómeno da preferência invertida. Esta pressupõe que um indivíduo pode preferir \$800 agora a \$1000 daqui a 6 meses, mas preferir \$1000 no prazo de 1 ano e meio em vez de \$800 no prazo de 1 ano (Green et al, 1997), ou seja, aquando a adição de um período de espera equivalente a estas quantias as preferências podem-se inverter.

As inversões de preferência levantam alguns problemas aos pressupostos do modelo económico da escolha intertemporal (Koopmans, 1960; Samuelson, 1937 cit. por Green et al, 1997), uma vez que violam os padrões fixos da teoria do modelo descontado (Strotz, 1956 cit. por Green et al, 1997), segundo os quais as preferências devem permanecer invariáveis quando os períodos de espera para ambas as quantias aumentam ou diminuem equitativamente (Green et al, 1997).

O fenómeno da preferência invertida assume um papel importante na compreensão do auto-controlo e da impulsividade. O auto-controlo deriva de um conflito intra-pessoal, onde o sujeito experiencia a existência de dois *selves* (em que um é mais orientado para o presente e outro mais para o futuro) que batalham pelo controlo do comportamento do indivíduo (Loewenstein, 1996).

Relativamente à impulsividade, iremos seguidamente aprofundar este constructo em maior detalhe, pela importância que este assume no presente estudo. Não obstante, e no âmbito da escolha intertemporal, a impulsividade é definida por Ainslie (1975) como “a escolha de uma recompensa pequena e imediata em detrimento de uma recompensa futura maior”.

A ocorrência das preferências invertidas (nas quais a quantia menor é preferida quando os períodos de espera para ambas as quantias são breves mas as quantias maiores são preferidas quando os períodos de espera para ambas as recompensas são longos) sugere que a impulsividade poderá ser tanto uma característica da situação da escolha, como também uma característica individual da tomada da decisão (Green et al, 1997).

### *As medidas de desconto*

Tal como já vimos anteriormente, a maioria das investigações parece convergir na mesma ideia de que existe uma clara tendência sistemática dos humanos e dos animais para preferirem recompensas imediatas às recompensas tardias. Na verdade, são vários os estudos

no âmbito das neurociências, farmacologia e comportamento económico que o comprovam (Roelofsma, 1996; Takahashi, Oono & Radford, 2008).

A preferência pelo ganho imediato em detrimento do ganho tardio é designada por preferência intertemporal positiva, a qual pressupõe que o valor do resultado tardio é inferior ao valor do resultado imediato, uma vez que os ganhos futuros são efectivamente menos certos relativamente aos ganhos presentes (Berndsen & Pligt, 2001).

A espera por uma recompensa induz no indivíduo um esforço psicológico de auto-controlo (Thaler, 1981). Para além disso, em termos financeiros, as recompensas imediatas podem ser investidas, aumentando o seu valor ao longo do tempo até serem consumidas no futuro com ganhos adicionais (Chapman & Elstein, 1995 cit. por Berndsen & Pligt, 2001). Daí se conclua que, caso não haja um aumento proporcional da espera na recompensa futura, a escolha do indivíduo recairá sempre sob a recompensa imediata, uma vez que 100€ hoje valem mais do que 100€ daqui a 1 ano.

Existe, assim, um valor associado ao tempo de espera na obtenção de uma recompensa, frequentemente designado por juro. A taxa de juro é vista como o preço da troca do consumo presente pelo consumo futuro, ou seja, a taxa referente ao cálculo do juro incide sobre o valor presente, dado pela seguinte fórmula:

$$X_L = (1+r)^t X_S$$

onde  $X_L$  é a recompensa ou perda disponível no futuro,  $r$  refere-se à taxa de juro anual,  $t$  corresponde ao período de tempo entre o momento presente e o momento futuro em que a recompensa ou perda estará disponível e  $X_S$  é a recompensa ou perda disponível agora.

Por exemplo, a taxa de juro de um indivíduo que esteja perante a possibilidade de escolher entre 100€ agora ou 150€ daqui a 1 ano é dada pela fórmula citada, sendo que  $X_L = 150$ ,  $t = 1$  ano e  $X_S = 100$ , o  $r$  é determinado pela seguinte equação:

$$150 = (1 + r) \cdot 100^1$$

$$150/100 = 1 + r$$

$$150/100 - 1 = r$$

$$1.5 - 1 = r$$

$$0.5 = r$$

neste caso, a taxa de juro do indivíduo é de 50% ( $r = 0.5$ ).

Sabendo que o juro surge como uma compensação da espera, os acontecimentos futuros são descontados, isto é, valem menos. Nos mercados de capitais perfeitos, onde as pessoas podem pedir emprestado e emprestar livremente, o indivíduo fará a sua escolha intertemporal para que, na margem, a taxa de desconto seja igual à taxa de juro relevante do mercado (Benzion, Rapoport & Yagil, 1989). No entanto, a necessidade da obtenção de lucro por parte dos bancos e das entidades financeiras torna os mercados de capitais perfeitos numa utopia, marcando a diferenciação entre a taxa de juro e a taxa de desconto, pois apesar de contribuírem frequentemente para a mesma decisão, instituem-se como conceitos distintos.

Tal como referido anteriormente, a taxa de desconto é a proporção em que um valor ou utilidade diminui por unidade de tempo. Desta forma, ao contrário da taxa de juro, no desconto a taxa de período incide sobre o seu valor futuro, dado pela seguinte fórmula:

$$\rho = \frac{r}{(1 + r)}$$

onde  $\rho$  é a taxa de desconto,  $r$  corresponde à taxa de juro anual e  $t$  refere-se ao período de tempo entre o momento presente e o momento no futuro em que a recompensa ou perda estará disponível.

Seguindo esta linha de raciocínio e pegando no mesmo exemplo, a taxa de desconto de um sujeito que esteja perante a possibilidade de escolher entre 100€ agora ou 150€ daqui a 1 ano é dada pela fórmula acima descrita, sendo que  $t = 1$  ano,  $r = 0.5$ , o  $\rho$  é dado pela seguinte equação:

$$\rho = \frac{0,5}{(1 + 0,5)}$$

$$\rho = \frac{0,5}{1,5}$$

$$\rho = \frac{1}{3}$$

$$\rho = 0.33$$

Neste caso, a taxa de desconto do sujeito é de 33% ( $\rho = 0.33$ ). A partir daqui, pode-se também deduzir que uma pessoa que escolha receber 100€ agora apresenta uma taxa de desconto superior a 0.33. Por outro lado, uma pessoa que opte por receber 150€ daqui a 1 ano

terá uma taxa de desconto inferior a 0.33. No caso das perdas acontece o inverso, ou seja, uma pessoa que escolha perder 100€ agora apresenta uma taxa de desconto inferior a 0.33 e uma pessoa que prefira perder 150€ ao fim de 1 ano terá uma taxa de desconto superior a 0.33.

### *A impulsividade e o comportamento impulsivo*

De acordo com McLeish e Oxoby (2007), as preferências intertemporais são altamente influenciadas pela impulsividade. Na verdade, tanto no âmbito da investigação psicológica como da económica, vários estudos exploraram o modo como a impulsividade afecta a tomada de decisão intertemporal. Por exemplo, maiores níveis de impulsividade estão associados a maiores níveis de tomada de risco (O' Donoghue & Rabin, 2000; Stanford, Greve, Boudreaux, Mathias & Brumelow, 1996 cit. por McLeish & Oxoby, 2007) e de agressão (Stanford, Greve & Dickens, 1995 cit. por McLeish & Oxoby, 2007). Para além disso, a impulsividade também pode afectar a forma como os sujeitos planeiam a sua reforma (Banks, Blundell & Tanner, 1998 cit. por McLeish & Oxoby, 2007), o modo como investem no capital humano (Thompson, Teare & Elliot, 1983 cit. por McLeish & Oxoby, 2007), e até a maneira como fazem escolhas perante as suas dietas (Shapiro, 2005 cit. por McLeish & Oxoby, 2007).

O comportamento impulsivo esteve durante muito tempo associado à imaturidade, ao primitivismo e à criminalidade, mas recentemente este conceito foi caracterizado como um pensamento enganoso (Ainslie, 1975, cit. por McLeish & Oxoby, 2007), que conduz a um comportamento míope e inconsistente (Stigler & Becker, 1977; Strotz 1956 cit. por McLeish & Oxoby, 2007).

A análise do comportamento impulsivo e o desenvolvimento das políticas e práticas de bem-estar social baseiam-se nos instrumentos de investigação sobre a impulsividade e o seu efeito no comportamento (McLeish & Oxoby, 2007). Não obstante, são ainda necessárias evidências empíricas que facilitem a aplicação destes instrumentos ao comportamento, ou seja, se um indivíduo confirma poupar sempre para o futuro (um instrumento de auto-confirmação da impulsividade), mas é identificado como alguém que apresenta taxas de desconto elevadas (uma medida económica de impaciência), é difícil de argumentar que cada instrumento é apropriado para analisar o comportamento de poupança (McLeish & Oxoby, 2007). O propósito do estudo levado a cabo por estes autores foi o de fornecer uma investigação detalhada acerca de duas medidas da preferência intertemporal, comparando a possível compatibilidade entre as medidas da taxa de desconto intertemporal com as medidas

da impulsividade individual (“*The Barratt Impulsiveness Scale*” BIS-11; Patton, Stanford & Barratt, 1995 cit. por McLeish & Oxoby, 2007). No fundo, ambos os instrumentos medem o mesmo fenómeno, a impaciência dos sujeitos. Curiosamente os resultados desta investigação evidenciaram a ausência de uma relação entre a escala BIS-11 e a escala da taxa de desconto, apesar desta relação existir quando as taxas de desconto são primeiramente apresentadas com um *feedback* negativo e a escala BIS-11 é apresentada com as mesmas características comportamentais (McLeish & Oxoby, 2007).

As tendências dos indivíduos para comprar impulsivamente podem ser conceptualizadas como um termo de consumo frequentemente denominado de compra impulsiva. Este é um constructo unidimensional que leva os consumidores a pensar e a agir de maneiras distintas e é, por definição, “uma tendência do consumidor para comprar de modo espontâneo, irreflectido, imediato e cinético” (Rook & Fisher, 1995).

Os consumidores impulsivos agem mais facilmente por capricho, respondendo afirmativamente e de forma imediata aos seus impulsos para comprar, apesar de um impulso não desencadear necessariamente numa acção (Rook & Fisher, 1995). De facto, nem mesmo os consumidores mais impulsivos concretizam todas as exigências impulsivas que os levam a comprar, sendo que vários factores alertam o consumidor para a necessidade da deliberação imediata e consequente interrupção da transição do sentimento impulsivo para a acção impulsiva (Bettman, 1979 cit. por Rook & Fisher, 1995). Assim, factores como a posição económica do consumidor, a visibilidade social e talvez o próprio impulso para comprar podem ajudar a explicar a necessidade de avaliar essa perspectiva impulsiva rapidamente (Hoch & Loewenstein, 1991 cit. por Rook & Fisher, 1995), uma vez que os resultados do estudo de Rook e Fisher (1995), comprovam que as influências normativas moderam as tendências de compra impulsiva dos consumidores.

### *Os mundos do dinheiro*

Os aspectos psicológicos face aos gastos, em conjunto com os valores materiais e as atitudes face ao dinheiro, ajudam a explicar alguns padrões de consumo e incluem aquilo a que Tatzel (2002) denominou de mundo do dinheiro (*money world*) de uma pessoa. Assim, no que ao dinheiro diz respeito, esta perspectiva sugere que algumas pessoas vivem em mundos de plenitude e outras em mundos de escassez; em alguns mundos o dinheiro flui com facilidade, enquanto que noutros ele é mantido firmemente; os bens materiais são o centro de alguns mundos do dinheiro, ao passo que se encontram na periferia de outros. São inúmeros

os factores que podem influenciar o mundo do dinheiro de cada pessoa, mas a personalidade, a cultura e a prosperidade económica são aqueles que parecem contribuir com maior evidência (Tatzel, 2002).

A perspectiva do mundo do dinheiro baseia-se nas disposições monetárias (consumidor poupado vs consumidor consumista) e no materialismo (baixo vs alto), as quais originam quatro combinações possíveis de mundos tipicamente correspondentes a diferentes tipos de pessoas: o angariador de valor (*value-seeker*), o grande gastador (*big-spender*), o não-gastador (*non-spender*) e o experimentador (*experienter*).

O angariador de valor (preocupado com o dinheiro e materialista) vive num conflito entre o desejo de manter o seu dinheiro intacto e o desejo na aquisição de novos bens e serviços de qualidade. O grande objectivo deste tipo de consumidor é conciliar ambas as suas vontades, ou seja, comprar o melhor produto pelo menor preço possível. Para isso, o angariador de valor recorre a pesquisas detalhadas sobre todo o tipo de produtos, a sua qualidade, informando-se também acerca dos preços de mercado (Tatzel, 2002). Este pode ser considerado um consumidor esperto que poupa dinheiro através dos seus conhecimentos de mercado (Mano & Elliott, 1997 cit. por Tatzel, 2002), tornando as oportunidades favoráveis às suas necessidades e vendo na compra de um produto um investimento para o futuro. A procura do produto certo pelo preço certo pressupõe uma capacidade de diferimento da gratificação, traduzida num período de espera estratégico com o intuito de “poupar para gastar”.

Para o grande gastador (despreocupado com o dinheiro e materialista) o desejo de consumo é forte e os preços altos são atractivos, isto porque o indivíduo associa o preço alto à qualidade do produto, estando disposto a pagar mais por pequenas diferenças na qualidade. O sentimento de poder e sucesso através dos bens materiais tornam o acto de gastar em algo positivo para este tipo de consumidor, conduzindo-o facilmente a uma cultura de débito, “compro agora, pago depois” (Tatzel, 2002).

O não-gastador (preocupado com o dinheiro e não-materialista) não só gosta de poupar o seu dinheiro, como também não atribui grande importância aos bens materiais. Este consumidor é caracterizado, por um lado, pelo desconforto e ansiedade de gastar dinheiro e, por outro lado, pelo prazer que retira da acumulação da sua riqueza. Este pode ser considerado o caminho para a riqueza (Tatzel, 2002). Na verdade, o protótipo do “próximo milionário” é de alguém que acumula a sua fortuna, enquanto vive uma vida modesta e frugal, poupando e investindo constantemente (Stanley & Danko, 1996 cit. por Tatzel, 2002). O não-gastador é o tipo de consumidor que vive pobre mas morre rico, sendo muitas vezes visto com admiração

pelos outros, onde o esforço de acumular riqueza é visto como um acto heróico. Inversamente, Simmel (1971, cit. por Tatzel, 2002) considera miseráveis aqueles que acumulam dinheiro como um fim, como uma intocável mas potencial fonte de poder.

Por último, o experimentador (despreocupado com o dinheiro e não materialista) está disposto a gastar dinheiro no momento sem se preocupar com a aquisição de bens materiais. No fundo, o que realmente lhe interessa são as experiências, os bens não-fungíveis. Neste tipo de consumidores, grande parte do dinheiro é tipicamente gasto em actividades de entretenimento, em férias ou em *workshops* para conhecimento ou enriquecimento pessoal (Tatzel, 2002). Mesmo quando o dinheiro é gasto em bens materiais, o grande valor centra-se no prazer do uso desses mesmos bens ou seja, a ênfase está no processo e não no objecto de aquisição (Holt, 1995 cit. por Tatzel, 2002).

A actual conjuntura de crise económica, leva-nos inevitavelmente a reflectir sobre as escolhas monetárias do nosso dia-a-dia com impacto directo na gestão do capital, sobre os nossos hábitos de poupança e também no controlo dos próprios gastos.

De facto, a maior parte dos países desenvolvidos atravessa uma era marcadamente materialista de “crise de débito” (Anderson & Nevin, 2006), onde as facilidades e condições de pagamento aliadas aos fortes incentivos à compra superam as reais possibilidades económicas das populações. Tendo em conta que para a maioria das pessoas, independentemente dos parâmetros económicos racionais, o consumo imediato representa uma alternativa atractiva às poupanças futuras (Selart, Karlsson e Garling, 1997), o que acontece é que muitas pessoas caem na tentação de gastar mais do que esperavam em bens muitas vezes supérfluos, mesmo sabendo da extrema importância de poupar.

Neste sentido, torna-se cada vez mais relevante continuar a desenvolver investigação nesta área ainda tão pouco explorada. A pertinência deste estudo passa essencialmente pela necessidade de reflectir sobre a influência dos novos hábitos de gastos e poupanças nas escolhas individuais do quotidiano e a sua influência na actual e futura situação económica.

O modo como as pessoas lidam com o dinheiro (nomeadamente através da teoria dos mundos do dinheiro) está na base dos aspectos psico-económicos face aos gastos e poupanças e ajudam-nos a melhor compreender a definição e desenvolvimento das restantes variáveis em estudo: o prazer de poupar e a dor de pagar.



## *O prazer de poupar*

O conceito de poupar tem vindo a ser alvo de um conjunto de considerações teóricas e empíricas na literatura económica (Canova et al, 2005 cit. por Fisher & Montalto, 2010), e também na literatura psicológica, onde é visto como o resultado de um processo de tomada de decisão e como o acto de guardar recursos regularmente para o alcance de um objectivo (Lewis, Webley & Furnham, 1995; Warneryd, 1999, cit. por Fisher & Montalto, 2010). De facto, é evidente que a decisão de poupar não só envolve processos psicológicos e sócio-psicológicos complexos, como também é influenciada por factores económicos (Furnham & Argyle, 1998 cit. por Fisher & Montalto, 2010).

Apesar da escassa informação existente na literatura, importa referir as motivações que levam os indivíduos a poupar. Keynes (1936, cit. por Fisher & Montalto, 2010) foi o primeiro a identificar oito motivos distintos, aos quais Browning e Lusardi (1996, cit. por Fisher & Montalto, 2010) acrescentaram outro motivo, dando também uma designação a cada um, sendo eles: “motivo de precaução”, “motivo do ciclo de vida”, “motivo da substituição intertemporal”, “motivo do progresso”, “motivo da independência”, “motivo empreendedor”, “motivo do legado”, “motivo da avareza” e, por fim, o “motivo da diminuição do pagamento”.

Alguns investigadores começaram a estudar a importância das motivações de poupança, considerando a possibilidade dos vários motivos se complementarem e coexistirem (Canova et al 2005 cit. por Fisher & Montalto, 2010). Por exemplo, Katona (1975 cit. por Fisher & Montalto, 2010) mostrou que, nos anos 60, os americanos preocupavam-se em poupar para emergências, fundos de reserva, reforma, necessidades dos filhos, aquisição de uma casa e também para as férias. Para além da coexistência dos múltiplos motivos, vários investigadores partilham ainda a ideia da existência de uma hierarquia dos motivos para poupar (Lindqvist, 1981; DeVaney et al, 2007 cit. por Fisher & Montalto, 2010), à semelhança da teoria de Maslow (1954).

A frugalidade, etimologicamente proveniente da palavra latina *frugalitas*, a qual significa virtude ou parcimónia (Bove, Nagpal & Dorsett, 2009), é um conceito antigo profundamente enraizado no passado humano (Wilk, 1996 cit. por Lastovicka, Bettencourt, Hughner & Kuntze, 1999) e o qual está na base do prazer de poupar. Actualmente, a compreensão e a mensuração da frugalidade assumem um papel cada vez mais importante, não só pelas implicações que têm no comportamento dos consumidores, mas também pelo

facto de ajudarem a explicar o modo como estes usufruem dos seus bens e serviços (Lastovicka et al, 1999).

Inicialmente a frugalidade foi encarada como o uso cauteloso dos recursos e o evitamento do desperdício (DeYoung 1986, p. 285, cit. por Lastovicka et al, 1999). Mais tarde, Dacyczyn's (1992, cit. por Lastovicka et al, 1999) sugere que os consumidores se entregam a uma espécie de cepticismo económico, onde é recomendado o alcance de objectivos idiossincráticos a longo prazo através da negação de extravagâncias a curto prazo e através da racionalização dos recursos.

Encontram-se algumas divergências na literatura acerca das perspectivas da frugalidade, podendo esta ser vista como um valor ou como um estilo de vida. De acordo com Roccas et al (2002, cit. por Bove et al, 2009) ambas ajudam a explicar o conceito. Neste sentido, ao ser vista como um valor, a frugalidade refere-se à importância que um indivíduo lhe atribui como um guia de acção e julgamento perante situações específicas. Por outro lado, na perspectiva de um estilo de vida, refere-se à frequência e intensidade de acções frugais que um indivíduo exhibe (Bove et al, 2009), e é caracterizada pelo grau em que os consumidores são contidos tanto na aquisição como no uso racional dos bens e serviços económicos, com vista ao alcance de objectivos a longo prazo (Lastovicka et al, 1999).

Na verdade, tanto uma perspectiva como outra complementam-se, uma vez que as pessoas tendem a reduzir as discrepâncias entre os seus valores e os seus comportamentos (Roccas e tal, 2002, p.791, cit. por Bove et al, 2009).

### *A dor de pagar*

Prelec e Loewenstein (1998, cit. por Rick, Cryder & Loewenstein, 2008) sugeriram que os consumidores assentam numa dor imediata de pagar, a qual controla os seus gastos. Assim, em vez de usufruírem do prazer do consumo imediato dos benefícios antecipados, os consumidores experienciam uma dor imediata proveniente do prazer imediato.

Knutson et al (2007, cit. por Rick, Cryder & Loewenstein, 2008) já havia realizado uma investigação, na qual examinara se a dor imediata de pagar dissuadia os gastos. Para isso, pediu a cada participante que escolhesse entre comprar ou não comprar uma série de bens de consumo, enquanto a sua actividade cerebral estava a ser registada através de uma ressonância magnética imagética. Em cada prova, os participantes viam primeiramente o produto disponível, posteriormente viam o seu preço e, finalmente decidiam se o compravam ou não. Verificou-se que, assim que os participantes viam o preço, a activação da ínsula – região

associada a estímulos e experiências dolorosas, como por exemplo a exclusão social (Eisenberger, Lieberman & Williams, 2003 cit. por Rick, Cryder & Loewenstein, 2008) – foi significativamente superior para os produtos que acabavam por não ser comprados relativamente aos produtos que acabavam por ser comprados. Deste modo, quando os custos de oportunidade não são explicitamente representados, as pessoas parecem assentar numa dor antecipatória de pagar que se reflecte nos seus gastos (Knutson et al, 2007 cit. por Rick, Cryder & Loewenstein, 2008).

Naturalmente, não é expectável que todas as pessoas experienciem intensivamente esta “dor de pagar”. Na verdade, as pessoas diferem muito quanto às suas tendências para experienciar a dor de pagar, pelo que estas diferenças individuais assumem implicações comportamentais importantes. Neste sentido, os autores definiram 3 tipos de consumidores típicos: os consumidores poupados (*tightwads*) – aqueles que experienciam uma intensa dor de pagar, onde a sua reacção afectiva perante os gastos, leva-os a gastar menos do que aquilo que pretendem; os consumidores gastadores (*spendthrifts*) – aqueles que, por oposição, devido à insuficiência ou ausência da dor de pagar, gastam mais do que aquilo que pretendem; e por último, temos os consumidores equilibrados (*unconflicted consumers*) – caracterizados como aqueles que tendem a gastar aquilo que efectivamente pretendem (Rick, Cryder & Loewenstein, 2008).

Para além das diferenças individuais existem também diferenças situacionais, isto é, os consumidores não se comportam uniformemente perante situações distintas. Por exemplo, existem pessoas que preferem antecipar os gastos à recompensa, como comprovou Loewenstein (1987) no estudo onde as pessoas se sujeitavam a pagar mais para receberem um beijo de um actor à sua escolha quando este se dava passado 3 dias do que quando era imediato.

Em termos de gastos, os consumidores poupados e os consumidores mais frugais podem ser considerados idênticos. No entanto, os itens da escala da frugalidade, nomeadamente “Fazer bom proveito dos meus bens faz-me sentir bem” (Lastovicka et al, 1999), sugerem que o mecanismo psicológico que está na base das diferenças individuais na frugalidade difere do mecanismo psicológico que está na base das diferenças individuais presentes na escala “*The Spendthrift-Tightwad Scale*” (Rick, Cryder & Loewenstein, 2008). Por outras palavras, os sujeitos com níveis de frugalidade elevados gastam moderadamente porque gostam de poupar e não necessariamente pelo facto do acto de gastar lhes ser doloroso (Rick, Cryder & Loewenstein, 2008).

Os resultados da investigação levada a cabo por Rick, Cryder e Loewenctein (2008) mostram que, na amostra em questão, existem mais consumidores poupados do que consumidores gastadores, facto este que não deixa de ser surpreendente perante as perspectivas de consumo impulsivo reflectidos nos *media* e na literatura académica. Também se verificaram diferenças ao nível do género, idade e educação. Apesar das mulheres estarem igualmente distribuídas entre consumidoras poupadas e consumidoras gastadoras, os homens tendem a ser mais poupados (cerca de 2,5 vezes mais). Para além disso, os consumidores poupados tendem a ser mais velhos e mais instruídos (Rick, Cryder & Loewenstein, 2008).

## Problema e hipóteses

As preferências intertemporais não se resumem a escolhas racionalmente ponderadas. Como vimos, existem inúmeros factores individuais, sociais e psicológicos que podem influenciar estas mesmas escolhas. O principal objectivo desta investigação passa essencialmente por averiguar em que medida a dor de pagar e o prazer de poupar (frugalidade) estão relacionados entre si e de que maneira estes estão associados às preferências intertemporais dos sujeitos avaliadas pela impaciência dos mesmos. Para tal, formularam-se as seguintes hipóteses de estudo:

Hipótese 1 – Os consumidores poupados apresentam menores níveis de impaciência relativamente aos consumidores gastadores.

Estima-se que os consumidores poupados (*tightwads*) apresentem níveis de impaciência inferiores quando comparados aos consumidores gastadores (*spendthrifts*), devido à tendência dos primeiros para experienciar uma maior dor de pagar que, consequentemente, se poderá vir a reflectir num maior controlo da impaciência face aos consumidores gastadores.

Hipótese 2 – Os consumidores mais frugais apresentam menores níveis de impaciência relativamente aos consumidores menos frugais.

Prevê-se igualmente que os consumidores mais frugais apresentem níveis de impaciência inferiores aos consumidores menos frugais. Na mesma linha de raciocínio, os indivíduos que evidenciarem maior propensão à poupança, e por consequência maior prazer em poupar, serão provavelmente mais pacientes nas suas escolhas a longo prazo.

Hipótese 3 - Os consumidores mais frugais são mais poupados e menos gastadores comparativamente aos consumidores menos frugais.

É esperado que a dor de pagar e o prazer de poupar se encontrem inversamente correlacionados, pois apesar de serem conceitos distintos parecem complementar-se pela sua oposição.

## Método

### *Contexto*

O presente estudo enquadra-se num contexto de campo, uma vez que a recolha dos dados foi realizada no ambiente natural dos participantes. De forma a atingir o maior número de participantes a serem incluídos na amostra final e num período de tempo relativamente curto, os questionários foram criados através de uma plataforma na *internet*. Deste modo, os participantes procederam ao seu preenchimento no próprio computador, o que se tornou num meio facilitador não só na obtenção de respostas como também na inserção dos valores em base de dados.

Para o efeito, foram criados quatro *links* distribuídos aleatória e equitativamente pela rede de contactos do investigador, sendo que a cada participante correspondia apenas um único *link*. A razão pela qual se optou pela construção de quatro versões diferentes do questionário final reside apenas no facto de se pretender contrabalancear a ordenação dos valores contemplados na escala de Scholten (2010), permanecendo as restantes questões referentes às outras escalas na mesma ordem para todos os questionários.

### *Participantes*

A amostra é composta por 149 participantes da população activa portuguesa, dos quais 99 são do sexo feminino e 50 do sexo masculino. Quanto às idades dos participantes, estas variam entre os 25 e os 65 anos com uma média aproximada de 36,39 anos. No que diz respeito às habilitações literárias, mais de  $\frac{2}{3}$  do total da amostra possui licenciatura ou mestrado, sendo que 31 participantes possuem habilitações ao nível do ensino secundário e apenas 14 ao nível da escolaridade obrigatória (9º ano).

A selecção da amostra foi feita através de um processo de amostragem não probabilístico (por conveniência), de modo a facilitar a recolha de dados. Com o intuito de incluir um maior nº de participantes de um modo mais rápido e eficiente procedeu-se também ao método *snowball*.

Os participantes foram contactados por correio electrónico, tendo sido recrutados de um modo colectivo e informal (ver anexo B).

## *Delineamento Experimental*

Utilizou-se um *design* correlacional, dado que o objectivo desta investigação é relacionar as preferências intertemporais ao nível monetário com a dor de gastar e com o prazer de poupar, não havendo manipulação experimental.

Neste sentido, as medidas a ser mensuradas serão a impaciência e os efeitos comportamentais quer perante os gastos, quer perante as poupanças.

No que diz respeito ao tempo este é um estudo do tipo transversal, uma vez que contemplou uma única aplicação aos participantes da amostra em questão.

## *Variáveis e sua operacionalização*

A natureza de um estudo correlacional pressupõe a inexistência de variáveis independentes e de variáveis dependentes, pelo que foram consideradas as seguintes medidas:

- Impaciência: Preferências intertemporais - Sinal das ocorrências (Ganhos vs Perdas); Magnitude (Grandes vs Pequenas); *Immediacy*<sup>1</sup> (Sim vs Não); Intervalo (Curto vs Médio vs Longo)
- Efeitos comportamentais face aos gastos: Consumidor Gastador vs Consumidor Poucado vs Consumidor Equilibrado
- Efeitos comportamentais face às poupanças: Frugalidade - Frugal vs Não Frugal

Todas as medidas serão operacionalizadas através das respostas dos sujeitos, sendo que a primeira medida se refere a preferências monetárias, avaliada pela escala de Scholten (2010) e as últimas duas à auto-descrição de comportamentos, avaliados pelas escalas “*The Spendthrift-Tightwad Scale*” (2008) e “*The Tight and Frugal Measurement*”(1999).

## *Procedimento*

### *Pré-Teste*

Foi inicialmente elaborado um pré-teste à escala de Scholten (2010), incluindo cerca de 86 sujeitos recrutados de modo informal com as características demográficas idênticas às da amostra final, ou seja, com idades compreendidas entre os 25 e os 65 anos. O grande objectivo do pré-teste foi não só verificar se as questões estavam perceptivas, como também analisar as respostas dos sujeitos e determinar se estes tenderam a responder normativamente

---

<sup>1</sup> *Immediacy* – conceito próximo do que é imediato

ou se, por outro lado, tenderam a responder de acordo com as anomalias apresentadas no modelo da utilidade descontada.

Os resultados obtidos não foram totalmente de encontro ao que era esperado. Previu-se que houvesse uma grande dispersão nas respostas por parte dos sujeitos relativamente às ocorrências monetárias, fazendo emergir diversas anomalias do modelo de utilidade descontada (*DU Model*). No entanto, verificou-se que a maioria das pessoas preferiram adiar as recompensas e antecipar tanto quanto possível as perdas, sendo que este último fenómeno foi bastante acentuado.

De maneira a colmatar essa barreira, procedeu-se a uma alteração dos estímulos, com o intuito de aumentar o grau de dispersão dos participantes, assim como o aumento do diferimento em algumas das primeiras questões (*up-front-delay*). As escolhas passam a ser, por exemplo, entre determinada recompensa ou perda no prazo de 20 meses ou no prazo de 23 meses, em vez de ser no prazo de 12 meses ou no prazo de 15 meses. Deste modo, espera-se que os sujeitos encarem as opções mais tardias como sendo opções efectivamente a longo prazo.

Posteriormente, procedeu-se à elaboração do questionário final em formato digital nas quatro versões diferentes, através de uma plataforma informática criada para os devidos efeitos. Entre Abril e Maio de 2010, a plataforma esteve disponível a todos os indivíduos entre os 25 e os 65 anos interessados em participar, sendo que no total foram recolhidos 149 questionários válidos.

Como instrução geral foi dito aos participantes que a sua colaboração iria demorar cerca de 10 minutos e que os dados recolhidos serviam apenas para fins académicos, mantendo-os em total confidencialidade e anonimato. Seguidamente, foi esclarecido que seriam apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas de imediato ou no futuro ou ainda em diferentes momentos do futuro. Em cada caso, a tarefa solicitada ao participante consistia em imaginar o que faria se a escolha fosse real e era pedido que indicasse qual a opção preferida.

Após a conclusão dos 24 itens referentes à escala de Scholten (2010), era apresentada uma mensagem de incentivo à continuação da participação do sujeito, dizendo que a parte mais cansativa já tinha passado. Posteriormente, o questionário incluía uma pequena instrução relativamente às secções seguintes, nas quais se pedia aos sujeitos que escolhessem a opção com que mais se identificavam, alertando para o facto de não existirem respostas correctas nem erradas.



Por último, pedia-se ao sujeito que preenchesse as últimas questões referentes aos seus dados pessoais (demográficos), agradecendo a sua participação e pedindo que garantisse o envio da respectiva resposta.

### *Instrumento*

O questionário final é constituído por 3 escalas distintas, seguidamente apresentadas:

- Escala de Scholten (2010), a qual avalia as preferências intertemporais dos sujeitos através dos seus níveis de impaciência.

**Tabela 1** - Descrição dos itens para a Escala de Scholten (2010)

Itens	tS	tL	xS	xL
1	0	3	38	42
2	0	6	36	45
3	0	9	34	47
4	20	23	38	42
5	20	26	36	45
6	20	29	34	47
7	0	3	152	169
8	0	6	143	178
9	0	9	136	188
10	20	23	152	169
11	20	26	143	178
12	20	29	136	188
13	0	3	-38	-42
14	0	6	-36	-45
15	0	9	-34	-47
16	20	23	-38	-42
17	20	26	-36	-45
18	20	29	-34	-47
19	0	3	-152	-169
20	0	6	-143	-178
21	0	9	-136	-188
22	20	23	-152	-169
23	20	26	-143	-178
24	20	29	-136	-188

Itens – nº do item; tS – recompensa/perda a curto prazo; tL – recompensa/perda a longo prazo; xS – recompensa/perda a curto prazo; xL – recompensa/perda a longo prazo.

- Escala de Rick, Cryder e Loewenstein (2008): “*The Spendthrift-Tightwad Scale*” (ST-TW, 2008), a qual avalia as diferenças individuais na tendência para experienciar uma “dor em pagar”. Para isso, é solicitado aos sujeitos que indiquem em que medida os seus hábitos de gastos típicos divergem dos seus hábitos de gastos ideais.

**Tabela 2** - Descrição dos itens para a Escala ST-TW (2008)

Case	Item	Descrição	Escala
1	1	Como se descreve relativamente aos seus gastos? (“Gasto Pouco” – “Gasto Muito”)	1 – 11
2	2.1	Tem dificuldades em controlar os seus gastos?	1 – 5
3	2.2	Tem dificuldades em gastar dinheiro?	1 – 5
4	3.1	<u>Senhor A</u> – não precisa de nenhum produto mas gasta 100€; <u>Senhor B</u> – precisa de muitos produtos mas não gasta dinheiro.	1 – 5

- Escala de Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999): “*The Tight and Frugal Measurement*” (TTFM, 1999), a qual avalia os efeitos comportamentais face às poupanças, ou seja, a frugalidade.

**Tabela 3** - Descrição dos itens para a Escala TTFM (1999)

Item	Descrição	Escala
1	Se eu tomar bem conta dos meus bens, conseguirei com certeza poupar algum dinheiro a longo prazo.	1 – 5
2	Há muitas coisas úteis que são frequentemente desperdiçadas.	1 – 5
3	Fazer bom proveito dos meus bens faz-me sentir bem.	1 – 5
4	Se posso reutilizar algo que já tenho, não faz sentido comprar algo novo.	1 – 5
5	Acredito que sou cuidadoso no modo como gasto o meu dinheiro.	1 – 5
6	Esforço-me por tirar o melhor proveito do meu dinheiro.	1 – 5
7	Estou disposto a esperar por algo que quero comprar para que consiga poupar dinheiro.	1 – 5
8	Há coisas que resisto a comprar hoje para que possa poupar amanhã.	1 – 5

No que diz respeito às cotações, estas variam consoante a escala. Sendo assim, temos:

- Escala de Scholten (2010)

**Tabela 4** - Cotações para a Escala de Scholten (2010)

<b>Tipo de Resposta</b>	<b>Cotação</b>
Escolha imediata de um ganho	0
Escolha imediata de uma perda	1
Escolha tardia de um ganho	1
Escolha tardia de uma perda	0

- Escala de Rick, Cryder e Loewenstein (2008): “*The Spendthrift-Tightwad Scale*”

**Tabela 5** - Cotações para a Escala ST-TW (2008)

<b>Caracterização</b>	<b>Somatório de Respostas</b>
Consumidor Poupado	4 – 11
Consumidor Equilibrado	12 – 18
Consumidor Gastador	19 – 26

## Resultados

Este estudo tem como objectivo analisar as preferências intertemporais dos sujeitos face aos seus gastos e poupanças. Para tal, foram utilizados uma série de testes estatísticos.

Em primeiro lugar, procedeu-se a uma análise de variância (ANOVA *repeated measures within subjects design*), com vista a analisar a presença das anomalias do modelo da utilidade descontada no instrumento de Scholten (2010) – efeito de diferença comum, efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas e efeito de magnitude absoluta. Seguidamente, foi realizada uma análise factorial, prévia análise exploratória de dados com o intuito de encontrar factores latentes comuns nos comportamentos estudados.

Com o objectivo de medir o grau de relação entre as três medidas presentes no estudo, procedeu-se à análise dos coeficientes de correlação entre os três instrumentos – Scholten (2010), “*The Spendthrift-Tightwad Scale*” (ST-TW, 2008) e “*The Tight and Frugal Measurement*” (TTFM, 1999) e entre cada um destes com os dados demográficos: idade, género, habilitações literárias e vencimento.

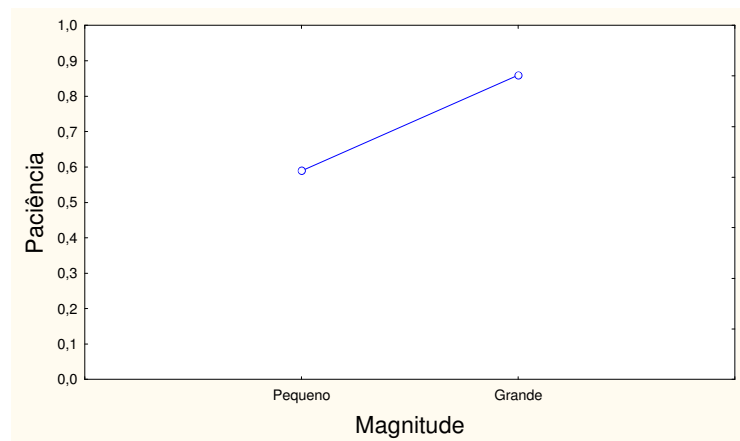
Por último, procedeu-se ainda à análise de consistência interna para as duas escalas adaptadas – ST-TW (2008) e TTFM (1999) – através do *alpha de Cronbach*.

Para todas as conclusões estatísticas apresentadas neste capítulo, considerou-se o nível de significância de  $\alpha = 0.05$ .

### *Análise de Variância: ANOVA repeated measures within subjects design*

Através da tabela da ANOVA *repeated measures within subjects design* (ver anexo G, tabela 17), podemos constatar que as anomalias do modelo da utilidade descontada (DU) estão presentes no instrumento de Scholten (2010), traduzidas no efeito de magnitude absoluta ( $F(1,148) = 70.77, p = 0.00$ ), no efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas ( $F(1,148) = 75.44, p = 0.00$ ) e no efeito de diferença comum ( $F(1,148) = 13.499, p = 0.00$ ). Note-se que o efeito de magnitude absoluta e o efeito de sinal, também conhecido como o efeito de assimetria ganhos-perdas, apresentam um coeficiente de variação significativamente superior quando comparados ao efeito de diferença comum.

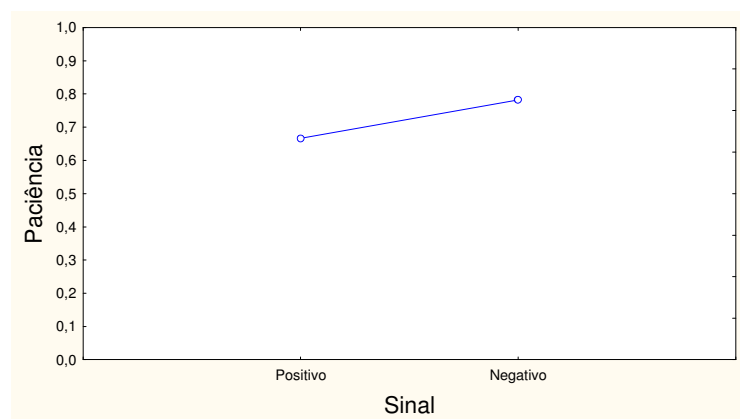
### *Efeito de Magnitude Absoluta*



**Figura 3 - Efeito de Magnitude Absoluta**

Ao analisar a figura acima representada, é evidente a existência de diferenças significativas entre recompensas de pequena e grande magnitude, sugerindo que os sujeitos são menos pacientes em ganhos/perdas pequenas do que em ganhos/perdas maiores. Por outras palavras, preferem esperar menos tempo por recompensas e perdas pequenas do que por recompensas e perdas maiores.

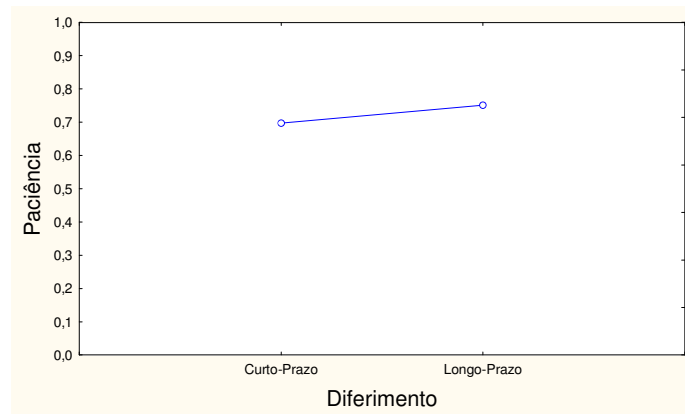
### *Efeito de Sinal ou Assimetria Ganhos-Perdas*



**Figura 4 - Efeito de Sinal ou Assimetria Ganhos-Perdas**

No que diz respeito ao efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas, representado na figura 4, é possível afirmar que este se manifestou de forma clara, sugerindo que os participantes desta amostra são menos pacientes em ganhos do que em perdas, ou seja, preferem receber um ganho mais rapidamente do que uma perda.

### *Efeito de Diferença Comum*

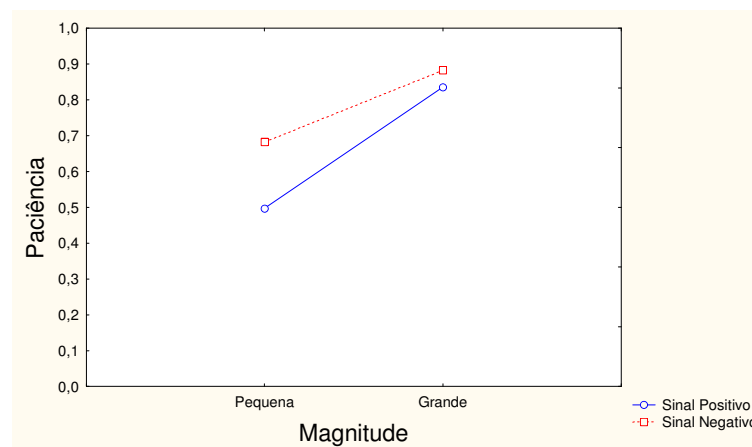


**Figura 5** - Efeito de Diferença Comum

Considerando o efeito de diferença comum, a figura 5 permite esclarecer que os sujeitos são menos pacientes em recompensas/perdas a curto prazo do que em recompensas/perdas a longo prazo, ou seja, preferem esperar menos por recompensas e perdas a curto prazo do que por recompensas e perdas a longo prazo.

### *Interacção do efeito de magnitude absoluta com o efeito de sinal*

A análise conjunta do efeito de magnitude absoluta com o efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas, representada na figura seguinte, permite verificar a existência de diferenças significativas, traduzindo o facto de que o efeito de magnitude é mais forte para ganhos do que para perdas.



**Figura 6** - Interacção do Efeito de Magnitude Absoluta com o Efeito de Sinal

Relativamente às recompensas (sinal positivo), verificou-se que os participantes são menos pacientes em recompensas de magnitude pequena do que em recompensas de magnitude superior. Quanto às perdas (sinal negativo), os participantes também são menos pacientes em recompensas de magnitude pequena do que em recompensas de magnitude superior. Contudo, existe uma diferença muito mais pronunciada relativamente a perdas e ganhos de pequena magnitude, quando comparados a perdas e ganhos de magnitude superior.

Os resultados presentes na ANOVA *repeated measures* também ajudam a suportar as diferenças resultantes da interacção destes dois efeitos ( $F(1,148) = 23.686, p = 0.00 \leq \alpha = 0.05$ ), (ver anexo G, tabela 17).

### *Análise Factorial para as escalas: Scholten (2010), “The Spendthrift-Tightwad Scale” (2008) e “The Tight and Frugal Measurement” (1999)*

A análise factorial pode ser avaliada através de duas regras fundamentais: pelo critério de Kaiser (“*eigenvalue* superior a 1”) ou pelo critério de Catell (“cotovelo no *scree plot*”). Neste sentido e tendo em conta que uma regra por si só pode levar à retenção de mais ou menos factores que os realmente adequados, as análises factoriais presentes nesta investigação foram estudadas de acordo com estas duas regras, de maneira a encontrar um número reduzido de factores latentes que expliquem a estrutura correlacional das variáveis.

Começando pela análise factorial da escala de Scholten (2010), o critério de Kaiser identifica a extracção de cinco factores com *eigenvalue* superior a 1 (ver anexo G, tabela 18). No entanto, segundo a regra do *scree plot* o ponto de inflexão da curva (ou cotovelo) ocorre entre o 2º e o 3º factor, pelo que o número mínimo de factores a reter é dois (ver anexo G, figura 7). Ora, uma vez que o objectivo é encontrar um número reduzido de factores que expliquem a informação comum presente nas variáveis originais, a decisão recaiu sob a regra do *scree plot*, o qual identifica dois factores para a escala de Scholten (2010).

Importa agora esclarecer os pesos factoriais das variáveis. Dado que, no método *Varimax Normalized* o objectivo é obter uma estrutura factorial na qual uma das variáveis originais esteja fortemente associada com um único factor e pouco associada com os restantes factores, procedemos à sua análise através da seguinte tabela:

**Tabela 6** - Pesos factoriais para a escala Scholten (2010)

Variable	Factor Loadings (Varimax normalized)	
	Marked loadings are >,700000	
	Factor 1	Factor 2
item 1	0,735849	0,015421
item 2	0,799290	-0,040468
item 3	0,697339	0,112085
item 4	0,790908	0,016418
item 5	0,710713	0,025842
item 6	0,743549	0,104629
item 7	0,766886	0,033168
item 8	0,755398	0,056511
item 9	0,705455	0,057290
item 10	0,763581	0,076639
item 11	0,781550	0,007386
item 12	0,683265	0,169857
item 13	0,147706	0,487279
item 14	0,003246	0,750133
item 15	0,141112	0,741715
item 16	0,047805	0,717582
item 17	0,050731	0,563836
item 18	0,038494	0,612950
item 19	0,026226	0,664019
item 20	0,087277	0,563653
item 21	-0,033807	0,491914
item 22	-0,014616	0,655766
item 23	0,061979	0,694440
item 24	0,005795	0,544665
Expl.Var	6,728885	4,837044
Prp.Totl	0,280370	0,201543

Através da análise da tabela da tabela 6, é possível constatar como os itens se distribuem pelos dois factores, correspondendo o primeiro aos ganhos e o segundo às perdas.

A análise factorial para a escala “*The Spendthrift-Tightwad Scale*” (ST-TW 2008), tanto pelo critério de Kaiser (“*eigenvalue* superior a 1”) como pelo critério do *scree plot* (ver anexo G, tabela 19 e figura 8), é possível identificar 1 factor. Vejamos agora os pesos factoriais dos itens para a escala ST-TW (2008), através da seguinte tabela:



**Tabela 7** - Pesos factoriais para a escala ST-TW (2008)

Variable	Factor Loadings (Unrotated)
	Marked loadings are >,700000
	Factor 1
item 1	-0,858702
item 2	-0,752744
item 3	0,657767
item 4	0,667068
Expl.Var	2,181630
Prp.Totl	0,545407

Por último, a análise factorial para a escala “*The Tight and Frugal Measurement*” (TTFM, 1999) também indica a existência de 1 factor. Na verdade, apesar da regra de Kaiser ou a regra do “*eigenvalue* superior a 1” sugerir a existência de 2 factores (ver anexo G, tabela 20), a decisão acabou por recair novamente sob a regra do *scree plot*, no qual o ponto de inflexão ocorre no 1º factor (ver anexo G, figura 9). Vejamos agora os pesos factoriais dos itens para a escala TTFM (1999), através da seguinte tabela:

**Tabela 8** - Pesos factoriais para a escala TTFM (1999)

Variable	Factor Loadings (Unrotated)
	Marked loadings are >,700000
	Factor 1
item 1	-0,508234
item 2	-0,352517
item 3	-0,577095
item 4	-0,600181
item 5	-0,755429
item 6	-0,811711
item 7	-0,756520
item 8	-0,767250
Expl.Var	3,466366
Prp.Totl	0,433296

### *Análise de Consistência Interna para as escalas ST-TW (2008) e TTFM (1999)*

A escala ST-TW (2008) - “*The Spendthrift-Tightwad Scale*” - referente à variável “dor de pagar” e a escala de frugalidade TTFM (1999) - “*The Tight and Frugal Measurement*” – referente à variável “prazer de poupar”, foram ambas traduzidas e adaptadas à população portuguesa no âmbito dos objectivos deste estudo. Como tal, a análise da consistência interna e da validade de conteúdo através do *Alpha de Cronbach*, surgem como uma avaliação fundamental na aferição das mesmas.

**Tabela 9** - Análise de Consistência Interna para a escala TTFM (1999)

variable	Summary for scale: Mean=37,7517 Std.Dv.=5,81692 Valid N:149 Cronbach alpha: ,800945 Standardized alpha: ,801746 Average inter-item corr.: ,348032					
	Case =v0	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
item 1	1	32,64429	28,45737	5,334545	0,394497	0,794689
item 2	2	33,04027	28,77690	5,364411	0,275175	0,814685
item 3	3	32,56376	28,01775	5,293180	0,470464	0,785068
item 4	4	33,10067	26,30530	5,128870	0,491221	0,781989
item 5	5	33,08054	25,91298	5,090479	0,586807	0,767412
item 6	6	32,95302	25,49444	5,049201	0,667533	0,756274
item 7	7	33,42282	24,67357	4,967250	0,612322	0,761955
item 8	8	33,45638	24,07360	4,906486	0,623534	0,759714

**Tabela 10** - Análise de Consistência Interna para a escala ST-TW (2008)

variable	Summary for scale: Mean=13,6644 Std.Dv.=3,36438 Valid N:149 Cronbach alpha: ,697627 Standardized alpha: ,716807 Average inter-item corr.: ,396115				
	Mean if deleted	Var. if deleted	Stdv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
item 1	8,76510	4,018648	2,004657	0,651859	0,555022
item 2	11,00000	7,838926	2,799808	0,557157	0,614525
item 3	10,32886	8,260980	2,874192	0,450153	0,662201
item 4	10,89933	7,728120	2,779950	0,431824	0,663780

Considerando  $\alpha > 0.7$ , pode-se concluir que ambas as escalas avaliam aquilo que pretendem efectivamente medir, uma vez que apresentam uma consistência interna aceitável. A validade de conteúdo de cada item também está assegurada, uma vez que o  $\alpha$  não aumentaria caso se retirasse algum dos itens das escalas.

### *Análise de Correlações para as escalas: Scholten (2010), ST-TW (2008) e TTFM (1999)*

Com o intuito de determinar em que medida e de que maneira a impaciência mensurada, a dor de pagar e o prazer de poupar (frugalidade) estão relacionados entre si, procedeu-se a uma análise de correlações entre as escalas de Scholten (2010), ST-TW (2008) e TTFM (1999), respectivamente. Para além disso, procedeu-se ainda à análise de correlações de cada uma destas escalas com as variáveis demográficas idade, género, habilitações literárias e vencimento. Note-se que o número de participantes para a variável vencimento mensal é menor, uma vez que ao se tratar de uma questão opcional nem todos os sujeitos responderam. Por este motivo, a variável vencimento mensal foi avaliada separadamente das restantes variáveis demográficas.

Pela análise da tabela 11 seguidamente representada, podemos concluir que não existem relações significativas ( $r = 0.0046$ ,  $p = 0.956$ ) entre a medida impaciência – representada pela escala de Scholten (2010) – e a medida prazer de poupar – representada pela escala TTFM (1999) da frugalidade – uma vez que o *p-value* é superior a 0.05. Contudo, o efeito de diferimento incluído na escala de Scholten (2010) é o que se mostra mais relacionado com a escala da frugalidade TTFM (1999), apesar desta correlação ser negativa – ou seja, o aumento do valor de uma das variáveis tem associada uma redução linear do valor da outra variável.

**Tabela 11** - Correlação da escala Scholten (2010) com a escala TTFM (1999)

Variable	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=149
	TTFM
Scholten	,0046
	$p=,956$
Sinal	,0356
	$p=,667$
Diferimento	-,1097
	$p=,183$
Magnitude	-,0203
	$p=,806$
Somatório Ganhos	-,0165
	$p=,842$
Somatório Perdas	,0369
	$p=,655$

Ao analisarmos a tabela 12, é possível verificar que não existem relações significativas ( $r = - 0.0091$ ,  $p = 0.913$ ) entre a escala de Scholten (2010) e a escala ST-TW (2008). Importa também referir que, à semelhança do que já foi dito relativamente à correlação da escala Scholten (2010) com a escala TTFM (1999), o efeito de diferimento surge mais uma vez como o efeito que mais se aproxima da significância ( $r = 0.1231$ ,  $p = 0.135$ ), mas desta vez de forma positiva.

**Tabela 12** - Correlação da escala Scholten (2010) com a escala ST-TW (2008)

Variable	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=149
	ST-TW
Scholten	,0091
	$p=,913$
Sinal	-,0938
	$p=,255$
Diferimento	,1231
	$p=,135$
Magnitude	,0622
	$p=,451$
Somatório Ganhos	,0567
	$p=,492$
Somatório Perdas	-,0755
	$p=,360$

Relativamente às medidas dor de pagar e prazer de poupar, as quais se encontram abaixo respectivamente representadas pelas escalas TTFM (1999) e ST-TW (2008), pode-se

afirmar que se encontram forte e negativamente correlacionadas entre si ( $r = -0.3047$ ,  $p = 0.000$ ), isto é, à medida que o valor de uma variável aumenta, o valor linear da outra variável diminui.

**Tabela 13** - Correlação da escala TTFM (1999) com a escala ST-TW (2008)

Variable	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=149
	ST-TW
TTFM	-,3047 $p=,000$

No que diz respeito às variáveis demográficas, foi possível comprovar a existência de relações significativas entre o efeito de magnitude absoluta referente à escala de Scholten (2010) e as variáveis idade ( $r = 0.2300$ ,  $p = 0.005$ ) e género ( $r = -0.1948$ ,  $p = 0.017$ ). Estes dados sugerem que, não só os homens como também as pessoas mais velhas, são menos susceptíveis ao efeito de magnitude absoluta.

**Tabela 14** - Correlação da escala Scholten (2010) com as variáveis demográficas

Variable	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,0500$ N=149		
	Idade	Género	Habilitações
Scholten	,0100 $p=,904$	-,0163 $p=,843$	,0189 $p=,819$
Sinal	,1338 $p=,104$	,0463 $p=,575$	-,0004 $p=,996$
Diferimento	,0172 $p=,835$	-,0614 $p=,457$	,0797 $p=,334$
Magnitude	,2300 $p=,005$	-,1948 $p=,017$	-,1301 $p=,114$

Tal como se pode verificar através da tabela 15, a variável género encontra-se positivamente relacionada com a escala TTFM (1999) da frugalidade ( $r = 0.2192$ ,  $p = 0.007$ ), ou seja, os homens tendem a ser mais frugais do que as mulheres.

**Tabela 15** - Correlação da escala TTFM (1999) com as variáveis demográficas

Variable	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=149		
	Idade	Género	Habilitações
TTFM	,1382	,2192	,0567
	$p=,093$	$p=,007$	$p=,492$

No que concerne à relação da escala ST-TW (2008) com as respectivas variáveis demográficas, é possível verificar através da tabela 16, a existência de uma relação significativa entre a escala ST-TW (2008) com a variável idade ( $r = - 0.1638$ ,  $p = 0.046$ ), o que significa que os consumidores mais gastadores tendem a ser pessoas mais novas.

**Tabela 16** - Correlação da escala ST-TW (2008) com as variáveis demográficas

Variable	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=149		
	Idade	Género	Habilitações
ST-TW	-,1638	-,1027	,0106
	$p=,046$	$p=,213$	$p=,898$

Por último, a variável vencimento, a qual não incluiu a totalidade dos participantes pelo facto de ser do tipo de resposta opcional, foi avaliada separadamente das restantes variáveis demográficas e não apresentou relações significativas com nenhuma das escalas anteriormente apresentadas (ver anexo G, tabelas 21, 22 e 23).

## Discussão

Este estudo insere-se na temática do comportamento do consumidor, abordando mais concretamente as questões ligadas à gestão das poupanças e gastos diferidos no tempo. Neste contexto, o objectivo prende-se com a análise das relações entre a impaciência (preferências intertemporais), o prazer de poupar (frugalidade) e a dor de pagar.

Com o intuito de avaliar de forma mais completa todas as relações relevantes entre as três medidas em estudo, e tendo em consideração a complexidade das preferências intertemporais avaliadas pela impaciência mensurada, procedeu-se não só a uma análise global da mesma com as medidas prazer de poupar e dor de pagar, como também se incluiu uma análise mais detalhada das anomalias do modelo DU – efeito de magnitude absoluta, efeito de sinal e efeito de diferimento – com as restantes medidas e variáveis demográficas.

Através da análise de resultados foi possível verificar que as três anomalias do modelo DU contempladas neste estudo estão todas presentes na escala de Scholten (2010), uma vez que foram encontradas diferenças significativas para o efeito de sinal, magnitude absoluta e também para o efeito de diferimento.

Conclui-se, assim e respectivamente, que os participantes são menos pacientes em ganhos do que em perdas; mostram-se menos pacientes em ganhos/perdas pequenas do que em ganhos/perdas maiores; e também se mostraram menos pacientes em recompensas/perdas a curto prazo do que em recompensas/perdas a longo prazo.

Alguns destes dados, nomeadamente no que diz respeito ao efeito de diferimento, convergem com o estudo levado a cabo por Thaler (1981), onde este afirma que a diferença entre hoje e amanhã parece maior do que a diferença entre daqui a 1 ano e daqui a 1 ano e um dia. Ainda numa perspectiva convergente dos resultados com a literatura, e agora a propósito do efeito de magnitude absoluta, já Kirby, Godoy, Reyes-García, Byron, Apaza, Leonard, Pérez Vadez e Wilkie (2002) haviam defendido que as recompensas pequenas são descontadas em maior escala quando comparadas às grandes recompensas.

Por último, os resultados relativos ao efeito de sinal não reflectem a maioria das evidências empíricas (Thaler, 1981; Loewenstein, 1987; MacKeigen et al, 1993; Read, 2004, cit. por Xu, Liang, Wang, Shu, & Jiang, 2009), segundo as quais as pessoas descontam mais facilmente uma perda do que um ganho, sugerindo maior impaciência face às perdas. Mas apesar dos resultados referentes ao efeito de diferimento divergirem do que é maioritariamente apontado pela literatura, não foram completamente surpreendentes.

Vejam, por exemplo, o contributo de Shelley (1993, cit. por Murphy, Vuchinich & Simpson, 2001) relativamente ao facto das recompensas serem mais descontadas do que as perdas em situações onde uma recompensa tardia resulta na percepção subjectiva de uma perda imediata.

Relembremos Selart, Karlsson e Garling (1997), autores que nos ajudam a compreender a pertinência da interligação entre a escolha intertemporal, o prazer de poupar e a dor de pagar, ao defenderem que para a maioria das pessoas o consumo imediato representa uma alternativa atractiva às poupanças futuras, mesmo que não vá de encontro aos parâmetros económicos racionais. A partir daqui pretendeu-se averiguar de que modo as pessoas gerem a sua impaciência perante os seus gastos e poupanças diferidos no tempo, estimando-se a possibilidade da existência de relações significativas da impaciência com estas duas medidas (dor de pagar e prazer de poupar).

No entanto, os resultados evidenciaram a inexistência de correlações significativas entre a escala de Scholten (2010) e a escala ST-TW (2008), sugerindo que não existem relações entre as preferências intertemporais e a dor de pagar. Através destes dados não é possível, assim, afirmar que os consumidores poupados apresentam menores níveis de impaciência relativamente aos consumidores gastadores, levando inevitavelmente à infirmação da 1ª hipótese de investigação.

Também não se verificaram correlações significativas entre a escala de Scholten (2010) e a escala TTFM (1999), não sendo possível a confirmação da 2ª hipótese deste estudo, na qual se previa que os consumidores mais frugais apresentassem menores níveis de impaciência quando comparados aos consumidores menos frugais. Note-se contudo que, neste caso, os valores aproximaram-se da significância, sendo que o efeito de diferimento foi o que se mostrou mais relacionado com a frugalidade.

Estes resultados não foram de encontro ao que era esperado, de acordo com os dados sugeridos na literatura.

A teoria comportamental do ciclo de vida (BLCT) (Shefrin & Thaler, 1988 cit. por Selart, Karlsson & Garling, 1997) defende que as pessoas usam heurísticas de auto-controlo para prolongar a sua saúde ao longo da vida, através do uso de “contas mentais” que restringem a alocação de determinados tipos de rendimento a determinados tipos de consumo (Graham & Isaac, 2002). Para além disso, de acordo com esta teoria, as heurísticas de auto-controlo ajudam as pessoas a lidar com o conflito entre os aspectos racionais e os emotivos (Selart, Karlsson & Garling, 1997), onde a vertente racional promove a maximização da



utilidade a longo prazo e a consequente redução do consumo imediato, enquanto que a vertente emotiva maximiza a utilidade através do consumo no momento.

Sabemos que apesar de termos um conjunto de aptidões cognitivas para tomar decisões, existem limitações que nos desviam das escolhas óptimas, não sendo totalmente claro quais as limitações que afectam essas mesmas escolhas. Tal como vimos anteriormente, McLeish e Oxoby (2007) afirmam que ainda são necessárias evidências empíricas que facilitem a aplicação dos instrumentos ao comportamento, ou seja, se um indivíduo poupar sempre para o futuro (instrumento de auto-contenção da impulsividade), mas é identificado como alguém que apresenta taxas de desconto elevadas (medida económica de impaciência), é difícil de argumentar que cada instrumento é apropriado para analisar o comportamento de poupança. Esta é uma explicação que pode estar na base dos resultados acima descritos.

Por sua vez, os resultados referentes à relação da escala ST-TW (2008) com a escala TTFM (1999), vão de encontro ao que era esperado, confirmando assim a 3ª e última hipótese deste estudo. Daqui se conclui que o prazer de poupar e a dor de pagar encontram-se forte e inversamente correlacionadas, sugerindo que um consumidor gastador tenderá a ser menos frugal, do mesmo modo que um consumidor mais frugal tenderá a ser menos gastador.

Rick, Cryder e Loewenstein (2008), no âmbito do desenvolvimento e validação da escala ST-TW, examinaram a possibilidade da frugalidade se encontrar mais correlacionada com o prazer de poupar do que com a dor de pagar e descobriram que a dimensão onde as pessoas declararam experienciar uma dor de pagar é independente da dimensão onde as pessoas declararam experienciar um prazer de poupar ( $r=0.08$ ), o que consequentemente, levou os autores a concluírem que os consumidores poupados (*tightwads*) não consideram o acto de gastar doloroso devido ao facto do acto de poupar lhes dar prazer. Contudo, tanto a escala ST-TW (2008) como a escala TTFM (1999) apresentam dimensões comuns, uma vez que ambas se encontram fortemente correlacionadas com a consciência de valor e a consciência de preço (ver Rick, Cryder, & Loewenstein, 2008; Lastovicka et al, 1999). Este facto ajuda a suportar a explicação de, neste estudo, se terem encontrado correlações significativas entre o prazer de poupar e a dor de pagar, embora tal relação não pressuponha causalidade. Por outras palavras, a existência de uma forte relação entre o prazer de poupar e a dor de pagar não pressupõe que uma variável dependa da outra.

Em súmula conclusiva, o presente estudo tornou ainda mais evidente a tendência das pessoas para violarem os axiomas propostos pelo modelo DU quando confrontadas com configurações de escolhas específicas (Prelec & Loewenstein, 1991). Para além disso, esta investigação contribuiu para a exploração de temáticas ainda pouco abordadas, ao

correlacionar pela primeira vez as três escalas correspondentes à escolha intertemporal, prazer de poupar e dor de pagar. Daqui se concluiu, por um lado, que as preferências intertemporais não se relacionam com nenhuma das restantes medidas, por outro lado, que as variáveis prazer de poupar e dor de pagar se encontram forte e inversamente relacionadas entre si.

Existem, porém, algumas questões que se levantam à procura de resposta. Por exemplo, a frugalidade e especialmente a dor de pagar são variáveis ainda muito pouco exploradas, sendo que não é possível aprofundar detalhadamente todas as questões relevantes através de um estudo correlacional. Neste sentido, propõe-se à investigação futura fazer esse levantamento através de estudos experimentais, de maneira a melhor compreender qual a verdadeira tendência dos consumidores para pouparem com gosto e para gastarem com desgosto.

Como vimos anteriormente, a impulsividade é muitas vezes associada às taxas de desconto e pode também estar associada à frugalidade e à dor de pagar. Para além disso, estas últimas variáveis encontram-se associadas à consciência de valor e à consciência de preço. Deste modo, penso que seria interessante estudar a relação destas medidas com a impulsividade e o auto-controlo, assim como avaliar em que medida a literacia financeira influencia as escolhas monetárias, a dor de pagar ou a propensão para a mudança.

Em termos metodológicos, as principais limitações deste estudo passam essencialmente pelo tipo de amostragem não probabilístico por conveniência através do método *snowball*, não contribuindo de forma totalmente eficaz para a representatividade da amostra e generalização dos resultados. Uma outra limitação pode estar na base do questionário final ter ficado extenso e em algumas secções um pouco repetitivo, ficando os participantes sujeitos ao efeito de transporte (efeito que reflecte a tendência do sujeito para responder às questões posteriores de modo idêntico às questões anteriores), afectando consequentemente os resultados.

## Referências Bibliográficas

- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82, 463-496.
- Anderson, C. L. & Nevitte, N. (2006). Teach your children well: Values of thrift and saving, *Journal of Economic Psychology*, 27, 247-261
- Benzion, U., Rapport, A., & Yagil, J. (1989). Discount rates inferred from decisions: An experimental study. *Management Science*, 35, 270-284
- Berndsen, M. & Pligt, J. V. D. (2001). Time is on my side: Optimism in intertemporal choice, *Acta Psychologica*, 108, 173-186
- Bove, L. L., Nagpal, A., & Dorsett, A. D. S. (2009). Exploring the determinants of the frugal shopper, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 16, 291-297
- Fisher, P. J. & Montalto, C. P. (2010). Effect of saving motives and horizon on saving behaviors, *Journal of Economic Psychology*, 31, 92-105
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review, *Journal of Economic Literature*, 40 (2), 351-401
- Graham, F. & Isaac A. G. (2002). The behavioral life-cycle theory of consumer behavior: Survey evidence, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 48, 391-401
- Green, L., Myerson, J., Lichtman, D., Rosen, S., & Fry, A. (1996). Temporal discounting in choice between delayed rewards: The role of age and income. *Psychology and Aging*, 11, 79-84.
- Green, L., Myerson, J., & McFadden, E. (1997). Rate of temporal discounting decreases with amount of reward, *Memory & Cognition*, 25, 715-723

Hastie, R. & Dawes, R. (2001). Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making. California: Sage.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values and frames, *American Psychologist*, 39, 341-350

Kirby, K. & Maraković, N. (1995). Modeling myopic decisions: Evidence for hyperbolic delay-discounting within subjects and amounts. *Organizational Behavior and Human Processes*, 64, 22-30.

Kirby, K. N., Godoy, R., Reyes-García, V., Byron, E., Apaza, L., Leonard, W., Pérez, E., Vadez, V. & Wilkie, D. (2002). Correlates of delay-discount rates: Evidence from Tsimane' Amerindians of the bolivian rain forest. *Journal of Economic Psychology*, 23, 291-316.

Lastovicka, J. L., Bettencourt, L. A., Hughner, R. S. & Kuntze, R. J. (1999). Lifestyle of the tight and frugal: Theory and management, *Journal of Consumer Research*, 26, 85-98

Loewenstein, G. & Prelec D. (1993). Preferences for sequences of outcomes, *Psychological Review*, 100, 91-108

Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 272-292.

Maroco, J, Bispo, R. (2002). Estatística aplicada às ciências sociais e humanas. 2ª Edição. Ed. Climepsi. Lisboa

Maroco, J. (2003). Analise estatística com utilização do SPSS, 2ª Edição. Ed. Silabo

Murphy, J. G., Vuchinich, R. E., & Simpson, C. A. (2001). Delayed reward and cost discounting, *The Psychological Record*, 51, 571-588

McLeish, K. N. & Oxoby, R. J. (2007). Measuring impatience: Elicited discount rates and the Barratt Impulsiveness Scale, *University of Calgary* , 43, 553-565

- Rachlin, H., Raineri, A., & Cross, D. (1991). Subjective probability and delay. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 55, 233-244.
- Rick, S. I., Cryder, C. E., & Loewenstein, G. (2008). Tightwads and spendthrifts, *Journal of Consumer Research*, 34, 767-782
- Roelofsma, P. H. M. P. (1996). Modelling intertemporal choices: An anomaly approach, *Acta Psychologica*, 93, 5-22
- Rook, D. W. & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior, *Journal of Consumer Research*, 22, 305-313
- Selart, M., Karlsson, N., & Gärling, T. (1997). Self-control and loss aversion in intertemporal choice, *Journal of Socio-Economics*, 26 (5), 513-524
- Takahashi, T., Oono, H., Radford, & M. H. B. (2008). Psychophysics of time perception and intertemporal choice models, *Physica A*, 387, 2066-2074
- Tatzel, M. (2002). "Money-worlds" and well-being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior, *Journal of Economic Psychology*, 23, 103-126
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency, *Economics Letters*, 8, 201-207
- Xu, L., Liang, Z. Y., Wang, K., Shu, L., & Jiang, T. (2009). Neural mechanism of intertemporal choice: From discounting future gains to future losses, *Brain Research*, 1261, 65-74
- Wright, P. & Weitz, B. (1977). Time horizon effects on product evaluation strategies. *Journal of Marketing Research*, 14, 429-443.

## **Anexos**

## *ANEXO A – Pré-teste*

(Versão org.)

### **Questionário**

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas em diferentes momentos no futuro.

Às vezes, a escolha é entre receber uma quantia menor mais cedo ou então receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou então pagar uma quantia maior mais tarde.

Em cada caso, a sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida com um X no ☐ correspondente.

Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Agradecemos desde de já a sua colaboração.

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 daqui a 12 meses ou pagar € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 24 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 38 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 agora ou pagar € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 250 agora ☐

☐Pagar € 341 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 232 daqui a 12 meses ou pagar € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 232 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 agora ou receber € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 250 agora ☐

☐Receber € 341 daqui a 6 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 26 daqui a 12 meses ou receber € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 26 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 28 agora ou pagar € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 28 agora ☐

☐Pagar € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 232 daqui a 12 meses ou receber € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 232 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 368 daqui a 21 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 270 agora ou pagar € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 270 agora ☐

☐Pagar € 315 daqui a 3 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 250 daqui a 12 meses ou pagar € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 250 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 341 daqui a 18 meses



- Se tivesse que escolher entre pagar € 24 agora ou pagar € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 24 agora ☐

☐Pagar € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 270 daqui a 12 meses ou pagar € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 270 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 315 daqui a 15 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 26 agora ou pagar € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 26 agora ☐

☐Pagar € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 28 daqui a 12 meses ou pagar € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 28 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 26 agora ou receber € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 26 agora ☐

☐Receber € 35 daqui a 6 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 270 daqui a 12 meses ou receber € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 270 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 315 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 232 agora ou receber € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 232 agora ☐

☐Receber € 368 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 daqui a 12 meses ou receber € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 28 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 270 agora ou receber € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 270 agora ☐

☐Receber € 315 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 daqui a 12 meses ou receber € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 250 daqui a 12 meses ☐

☐ Receber € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 232 agora ou pagar € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 232 agora ☐

☐ Pagar € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 daqui a 12 meses ou receber € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 24 daqui a 12 meses ☐

☐ Receber € 38 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 28 agora ☐

☐ Receber € 32 daqui a 3 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 26 daqui a 12 meses ou pagar € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 26 daqui a 12 meses ☐

☐ Pagar € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 24 agora ☐

☐ Receber € 38 daqui a 9 meses

(Versão org. rev.)

## **Questionário**

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas em diferentes momentos no futuro.

Às vezes, a escolha é entre receber uma quantia menor mais cedo ou então receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou então pagar uma quantia maior mais tarde.

Em cada caso, a sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida com um X no ☐ correspondente.

Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Agradecemos desde de já a sua colaboração.

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 24 agora ☐

☐Receber € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 26 daqui a 12 meses ou pagar € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 26 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 28 agora ☐

☐Receber € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 daqui a 12 meses ou receber € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 24 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 38 daqui a 21 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 232 agora ou pagar € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 232 agora ☐

☐Pagar € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 daqui a 12 meses ou receber € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 250 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 341 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 270 agora ou receber € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 270 agora ☐

☐Receber € 315 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 daqui a 12 meses ou receber € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 28 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 232 agora ou receber € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 232 agora ☐

☐Receber € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 270 daqui a 12 meses ou receber € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 270 daqui a 12 meses ☐

☐ Receber € 315 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 26 agora ou receber € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 26 agora ☐

☐ Receber € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 28 daqui a 12 meses ou pagar € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 28 daqui a 12 meses ☐

☐ Pagar € 32 daqui a 15 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 26 agora ou pagar € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 26 agora ☐

☐ Pagar € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 270 daqui a 12 meses ou pagar € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 270 daqui a 12 meses ☐

☐ Pagar € 315 daqui a 15 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 24 agora ou pagar € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 24 agora ☐

☐ Pagar € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 250 daqui a 12 meses ou pagar € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 250 daqui a 12 meses ☐

☐ Pagar € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 270 agora ou pagar € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 270 agora ☐

☐ Pagar € 315 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 232 daqui a 12 meses ou receber € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 232 daqui a 12 meses ☐

☐ Receber € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 28 agora ou pagar € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 28 agora ☐

☐Pagar € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 26 daqui a 12 meses ou receber € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 26 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 agora ou receber € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 250 agora ☐

☐Receber € 341 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 232 daqui a 12 meses ou pagar € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 232 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 agora ou pagar € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 250 agora ☐

☐Pagar € 341 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 daqui a 12 meses ou pagar € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 24 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 38 daqui a 21 meses

(Versão inv.)

## **Questionário**

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas em diferentes momentos no futuro.

Às vezes, a escolha é entre receber uma quantia menor mais cedo ou então receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou então pagar uma quantia maior mais tarde.

Em cada caso, a sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida com um X no ☐ correspondente.

Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Agradecemos desde de já a sua colaboração.

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 daqui a 12 meses ou receber € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 24 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 38 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 agora ou receber € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 250 agora ☐

☐Receber € 341 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 232 daqui a 12 meses ou receber € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 232 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 agora ou pagar € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 250 agora ☐

☐Pagar € 341 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 26 daqui a 12 meses ou pagar € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 26 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 28 agora ☐

☐Receber € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 232 daqui a 12 meses ou pagar € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 232 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 368 daqui a 21 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 270 agora ou receber € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 270 agora ☐

☐Receber € 315 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 250 daqui a 12 meses ou receber € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 250 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 341 daqui a 18 meses



- Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 24 agora ☐

☐ Receber € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 270 daqui a 12 meses ou receber € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 270 daqui a 12 meses ☐

☐ Receber € 315 daqui a 15 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 26 agora ou receber € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 26 agora ☐

☐ Receber € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 daqui a 12 meses ou receber € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 28 daqui a 12 meses ☐

☐ Receber € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 26 agora ou pagar € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 26 agora ☐

☐ Pagar € 35 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 270 daqui a 12 meses ou pagar € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 270 daqui a 12 meses ☐

☐ Pagar € 315 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 232 agora ou pagar € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 232 agora ☐

☐ Pagar € 368 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 28 daqui a 12 meses ou pagar € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 28 daqui a 12 meses ☐

☐ Pagar € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 270 agora ou pagar € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 270 agora ☐

☐ Pagar € 315 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 daqui a 12 meses ou pagar € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 250 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 232 agora ou receber € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 232 agora ☐

☐Receber € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 daqui a 12 meses ou pagar € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 24 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 38 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 28 agora ou pagar € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 28 agora ☐

☐Pagar € 32 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 26 daqui a 12 meses ou receber € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 26 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 agora ou pagar € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 24 agora ☐

☐Pagar € 38 daqui a 9 meses

(Versão inv. rev.)

## **Questionário**

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas em diferentes momentos no futuro.

Às vezes, a escolha é entre receber uma quantia menor mais cedo ou então receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou então pagar uma quantia maior mais tarde.

Em cada caso, a sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida com um X no ☐ correspondente.

Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Agradecemos desde de já a sua colaboração.

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 agora ou pagar € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 24 agora ☐

☐Pagar € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 26 daqui a 12 meses ou receber € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 26 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 28 agora ou pagar € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 28 agora ☐

☐Pagar € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 daqui a 12 meses ou pagar € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 24 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 38 daqui a 21 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 232 agora ou receber € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 232 agora ☐

☐Receber € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 daqui a 12 meses ou pagar € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 250 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 341 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 270 agora ou pagar € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 270 agora ☐

☐Pagar € 315 daqui a 3 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 28 daqui a 12 meses ou pagar € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 28 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 232 agora ou pagar € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 232 agora ☐

☐Pagar € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 270 daqui a 12 meses ou pagar € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 270 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 315 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 26 agora ou pagar € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 26 agora ☐

☐Pagar € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 daqui a 12 meses ou receber € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 28 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 32 daqui a 15 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 26 agora ou receber € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 26 agora ☐

☐Receber € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 270 daqui a 12 meses ou receber € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 270 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 315 daqui a 15 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 24 agora ☐

☐Receber € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 250 daqui a 12 meses ou receber € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 250 daqui a 12 meses ☐

☐Receber € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 270 agora ou receber € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 270 agora ☐

☐Receber € 315 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 232 daqui a 12 meses ou pagar € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 232 daqui a 12 meses ☐

☐Pagar € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 28 agora ☐

☐ Receber € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 26 daqui a 12 meses ou pagar € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 26 daqui a 12 meses ☐

☐ Pagar € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 agora ou pagar € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 250 agora ☐

☐ Pagar € 341 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 232 daqui a 12 meses ou receber € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 232 daqui a 12 meses ☐

☐ Receber € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 agora ou receber € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 250 agora ☐

☐ Receber € 341 daqui a 6 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 daqui a 12 meses ou receber € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 24 daqui a 12 meses ☐

☐ Receber € 38 daqui a 21 meses

## *ANEXO B – Questionário Final: e-mail de solicitação de resposta*

O meu nome é Barbara Maria Kahles, sou aluna finalista do Mestrado Integrado em Psicologia Social e das Organizações no Instituto Superior de Psicologia Aplicada (ISPA), e estou a realizar a minha tese sobre as preferências e os comportamentos dos consumidores da população activa portuguesa. Neste sentido, se tem entre os 25 e os 65 anos, solicito e agradeço que responda ao questionário que está contido no *link* que se segue.

Após a sua resposta ao questionário, agradeço que reenvie o *link* para os seus contactos. Para o efeito, crie um novo *email*, copie o presente texto para este novo email (“copy-paste”) e coloque os seus contactos em BCC (para preservar a privacidade de todos).

(LINK)

Antecipadamente grata pela sua colaboração!

Barbara Kahles

P.S. - Para qualquer esclarecimento ou comentário, por favor, contacte o meu orientador:

Marc Scholten

Professor Associado com Agregação

ISPA – Instituto Universitário

[scholten@ispa.pt](mailto:scholten@ispa.pt)

## *ANEXO C – Questionário Final: Escala de Scholten (2010)*

(Versão org.)

### **Questionário**

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

As questões que seguidamente lhe apresentamos estão relacionadas com o comportamento do consumidor. Em particular, os objectivos desta investigação prendem-se com a avaliação das escolhas monetárias dos consumidores em diferentes períodos no tempo, bem como o modo como se comportam relativamente aos seus gastos e poupanças.

O questionário está dividido em 4 secções distintas de resposta obrigatória. O que lhe solicitamos é que responda com a maior sinceridade e espontaneidade, uma vez que não existem respostas correctas nem erradas.

Os dados obtidos servem apenas para fins académicos, pelo que será garantido o seu total anonimato e confidencialidade.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

**Obrigada pela sua colaboração!**



### Instruções - Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro. As escolhas são entre receber uma quantia menor mais cedo ou receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou uma quantia maior mais tarde. A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real e indicar a opção por si preferida.

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 daqui a 20 meses ou pagar € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 34 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 agora ou pagar € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 143 agora ☐

☐Pagar € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 daqui a 20 meses ou pagar € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 136 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 143 agora ou receber € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 143 agora ☐

☐Receber € 178 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 daqui a 20 meses ou receber € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 36 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 38 agora ou pagar € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 38 agora ☐

☐Pagar € 42 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 daqui a 20 meses ou receber € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 136 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 agora ou pagar € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 152 agora ☐

☐Pagar € 169 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 daqui a 20 meses ou pagar € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 143 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 178 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 agora ou pagar € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 34 agora ☐

☐Pagar € 47 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 daqui a 20 meses ou pagar € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 152 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 169 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 agora ou pagar € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 36 agora ☐

☐Pagar € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 38 daqui a 20 meses ou pagar € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 38 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 42 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 agora ou receber € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 36 agora ☐

☐Receber € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 daqui a 20 meses ou receber € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 152 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 169 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 agora ou receber € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 136 agora ☐

☐Receber € 188 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 38 daqui a 20 meses ou receber € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 38 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 42 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 agora ou receber € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 152 agora ☐

☐ Receber € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 143 daqui a 20 meses ou receber € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 143 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 178 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 agora ou pagar € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 136 agora ☐

☐ Pagar € 188 daqui a 9 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 34 daqui a 20 meses ou receber € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 34 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 38 agora ou receber € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 38 agora ☐

☐ Receber € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 daqui a 20 meses ou pagar € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 36 daqui a 20 meses ☐

☐ Pagar € 45 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 34 agora ☐

☐ Receber € 47 daqui a 9 meses

(Versão org. rev.)

## **Questionário**

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

As questões que seguidamente lhe apresentamos estão relacionadas com o comportamento do consumidor. Em particular, os objectivos desta investigação prendem-se com a avaliação das escolhas monetárias dos consumidores em diferentes períodos no tempo, bem como o modo como se comportam relativamente aos seus gastos e poupanças.

O questionário está dividido em 4 secções distintas de resposta obrigatória. O que lhe solicitamos é que responda com a maior sinceridade e espontaneidade, uma vez que não existem respostas correctas nem erradas.

Os dados obtidos servem apenas para fins académicos, pelo que será garantido o seu total anonimato e confidencialidade.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

**Obrigada pela sua colaboração!**

### Instruções - Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro. As escolhas são entre receber uma quantia menor mais cedo ou receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou uma quantia maior mais tarde. A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real e indicar a opção por si preferida.

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 34 agora ☐

☐ Receber € 47 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 daqui a 20 meses ou pagar € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 36 daqui a 20 meses ☐

☐ Pagar € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 38 agora ou receber € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 38 agora ☐

☐ Receber € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 34 daqui a 20 meses ou receber € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 34 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 agora ou pagar € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 136 agora ☐

☐ Pagar € 188 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 143 daqui a 20 meses ou receber € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 143 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 178 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 agora ou receber € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 152 agora ☐

☐ Receber € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 38 daqui a 20 meses ou receber € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 38 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 42 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 agora ou receber € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 136 agora ☐

☐ Receber € 188 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 daqui a 20 meses ou receber € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 152 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 169 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 agora ou receber € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 36 agora ☐

☐ Receber € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 38 daqui a 20 meses ou pagar € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 38 daqui a 20 meses ☐

☐ Pagar € 42 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 agora ou pagar € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 36 agora ☐

☐ Pagar € 45 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 daqui a 20 meses ou pagar € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 152 daqui a 20 meses ☐

☐ Pagar € 169 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 agora ou pagar € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 34 agora ☐

☐ Pagar € 47 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 daqui a 20 meses ou pagar € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 143 daqui a 20 meses ☐

☐ Pagar € 178 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 agora ou pagar € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 152 agora ☐

☐Pagar € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 daqui a 20 meses ou receber € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 136 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 38 agora ou pagar € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 38 agora ☐

☐Pagar € 42 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 daqui a 20 meses ou receber € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 36 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 143 agora ou receber € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 143 agora ☐

☐Receber € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 daqui a 20 meses ou pagar € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 136 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 agora ou pagar € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 143 agora ☐

☐Pagar € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 daqui a 20 meses ou pagar € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 34 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 47 daqui a 29 meses

(Versão inv.)

## **Questionário**

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

As questões que seguidamente lhe apresentamos estão relacionadas com o comportamento do consumidor. Em particular, os objectivos desta investigação prendem-se com a avaliação das escolhas monetárias dos consumidores em diferentes períodos no tempo, bem como o modo como se comportam relativamente aos seus gastos e poupanças.

O questionário está dividido em 4 secções distintas de resposta obrigatória. O que lhe solicitamos é que responda com a maior sinceridade e espontaneidade, uma vez que não existem respostas correctas nem erradas.

Os dados obtidos servem apenas para fins académicos, pelo que será garantido o seu total anonimato e confidencialidade.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

**Obrigada pela sua colaboração!**



### Instruções - Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro. As escolhas são entre receber uma quantia menor mais cedo ou receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou uma quantia maior mais tarde. A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real e indicar a opção por si preferida.

-Se tivesse a escolha entre receber € 34 daqui a 20 meses ou receber € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 34 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 143 agora ou receber € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 143 agora ☐

☐ Receber € 178 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 daqui a 20 meses ou receber € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 136 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 agora ou pagar € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 143 agora ☐

☐ Pagar € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 daqui a 20 meses ou pagar € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 36 daqui a 20 meses ☐

☐ Pagar € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 38 agora ou receber € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 38 agora ☐

☐ Receber € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 daqui a 20 meses ou pagar € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 136 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 188 daqui a 29 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 agora ou receber € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 152 agora ☐

☐Receber € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 143 daqui a 20 meses ou receber € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 143 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 178 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 34 agora ☐

☐Receber € 47 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 daqui a 20 meses ou receber € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 152 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 169 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 agora ou receber € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 36 agora ☐

☐Receber € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 38 daqui a 20 meses ou receber € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 38 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 42 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 agora ou pagar € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 36 agora ☐

☐Pagar € 45 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 daqui a 20 meses ou pagar € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 152 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 169 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 agora ou pagar € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 136 agora ☐

☐Pagar € 188 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 38 daqui a 20 meses ou pagar € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 38 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 42 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 agora ou pagar € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 152 agora ☐

☐Pagar € 169 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 daqui a 20 meses ou pagar € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 143 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 178 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 agora ou receber € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 136 agora ☐

☐Receber € 188 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 daqui a 20 meses ou pagar € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 34 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 38 agora ou pagar € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 38 agora ☐

☐Pagar € 42 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 daqui a 20 meses ou receber € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 36 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 agora ou pagar € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 34 agora ☐

☐Pagar € 47 daqui a 9 meses

(Versão inv. rev.)

## **Questionário**

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

As questões que seguidamente lhe apresentamos estão relacionadas com o comportamento do consumidor. Em particular, os objectivos desta investigação prendem-se com a avaliação das escolhas monetárias dos consumidores em diferentes períodos no tempo, bem como o modo como se comportam relativamente aos seus gastos e poupanças.

O questionário está dividido em 4 secções distintas de resposta obrigatória. O que lhe solicitamos é que responda com a maior sinceridade e espontaneidade, uma vez que não existem respostas correctas nem erradas.

Os dados obtidos servem apenas para fins académicos, pelo que será garantido o seu total anonimato e confidencialidade.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

**Obrigada pela sua colaboração!**

### Instruções - Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro. As escolhas são entre receber uma quantia menor mais cedo ou receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou uma quantia maior mais tarde. A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real e indicar a opção por si preferida.

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 agora ou pagar € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 34 agora ☐

☐Pagar € 47 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 daqui a 20 meses ou receber € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 36 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 38 agora ou pagar € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 38 agora ☐

☐Pagar € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 daqui a 20 meses ou pagar € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 34 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 47 daqui a 29 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 agora ou receber € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 136 agora ☐

☐Receber € 188 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 daqui a 20 meses ou pagar € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 143 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 178 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 agora ou pagar € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 152 agora ☐

☐Pagar € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 38 daqui a 20 meses ou pagar € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 38 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 42 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 agora ou pagar € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 136 agora ☐

☐Pagar € 188 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 daqui a 20 meses ou pagar € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 152 daqui a 20 meses ☐

☐Pagar € 169 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 agora ou pagar € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 36 agora ☐

☐Pagar € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 38 daqui a 20 meses ou receber € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 38 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 42 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 agora ou receber € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 36 agora ☐

☐Receber € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 daqui a 20 meses ou receber € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 152 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 169 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 34 agora ☐

☐Receber € 47 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 143 daqui a 20 meses ou receber € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 143 daqui a 20 meses ☐

☐Receber € 178 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 agora ou receber € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 152 agora ☐

☐ Receber € 169 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 daqui a 20 meses ou pagar € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 136 daqui a 20 meses ☐

☐ Pagar € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 38 agora ou receber € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 38 agora ☐

☐ Receber € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 daqui a 20 meses ou pagar € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 36 daqui a 20 meses ☐

☐ Pagar € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 agora ou pagar € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 143 agora ☐

☐ Pagar € 178 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 daqui a 20 meses ou receber € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 136 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 143 agora ou receber € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 143 agora ☐

☐ Receber € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 34 daqui a 20 meses ou receber € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 34 daqui a 20 meses ☐

☐ Receber € 47 daqui a 29 meses

*ANEXO D – Questionário Final: Escala adaptada “The Spendthrift and Tightwad Scale” (2008)*

**Instruções - Secção 2**

Por favor leia atentamente as seguintes afirmações e assinale com um círculo a opção que melhor o descreve.

1 – Numa escala de 11 pontos, tendo em conta que **1 = pessoa que dificilmente gasta dinheiro** e **11 = pessoa que dificilmente controla os seus gastos**, assinale por favor a opção que melhor o descreve:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Gasto Pouco			Não Gasto Muito nem Pouco					Gasto Muito		

2 - Leia atentamente as seguintes afirmações:

- a) Algumas pessoas têm dificuldade em controlar as suas despesas e gastam frequentemente dinheiro (em roupa, refeições, férias, telefonemas), enquanto seria melhor se não o fizessem.
- b) Existem outras pessoas que têm dificuldade em gastar dinheiro, ou seja, não gastam dinheiro em muitas situações onde o deviam fazer.

2.1 - Por favor indique em que medida se identifica com primeira afirmação (a), respondendo à seguinte questão: **Tem dificuldade em controlar os seus gastos?**

1	2	3	4	5
Nunca	Raramente	Por vezes	Frequentemente	Sempre



2.2 – Por favor indique em que medida se identifica com a segunda afirmação (b), respondendo à seguinte questão: **Tem dificuldade em gastar dinheiro?**

1	2	3	4	5
Nunca	Raramente	Por vezes	Frequentemente	Sempre

3 - **Imagine o seguinte cenário:** “Dois bons amigos estão a passear num centro comercial. Entram numa loja grande e um deles repara que existe uma promoção única, onde todos os produtos estão com descontos entre os 10% e os 60%. Perante esta situação:

- o **Senhor A:** apercebe-se que nenhum daqueles produtos em promoção lhe faz falta, mas ainda assim, não resiste à promoção e gasta quase 100€.
- o **Senhor B:** apercebe-se que muitos dos produtos em promoção lhe fazem falta, mas o pensamento de ter que gastar dinheiro impede-o de fazer qualquer compra.”

3.1 - Relativamente ao seu comportamento, qual dos Senhores é mais parecido consigo, o Senhor A ou o Senhor B?

1	2	3	4	5
<b>Senhor A</b>				<b>Senhor B</b>

*ANEXO E – Questionário Final: Escala adaptada “The Tight and Frugal Measurement” (1999)*

**Instruções - Secção 3**

Por favor leia atentamente as seguintes afirmações e assinale com um círculo a opção com que mais se identifica, numa escala de 6 pontos.

1 - Se eu tomar bem conta dos meus bens, conseguirei com certeza poupar algum dinheiro a longo prazo.

1	2	3	4	5	6
Discordo Totalmente					Concordo Totalmente

2 - Há muitas coisas úteis que são frequentemente desperdiçadas.

1	2	3	4	5	6
Discordo Totalmente					Concordo Totalmente

3 - Fazer bom proveito dos meus bens faz-me sentir bem.

1	2	3	4	5	6
Discordo Totalmente					Concordo Totalmente

4 - Se posso reutilizar um objecto que já tenho, não faz sentido comprar um novo.

1	2	3	4	5	6
Discordo Totalmente					Concordo Totalmente

5 - Estou convicto que sou cuidadoso no modo como gasto o meu dinheiro.

1	2	3	4	5	6
Discordo Totalmente					Concordo Totalmente

6 - Esforço-me por tirar o melhor proveito do meu dinheiro.

1	2	3	4	5	6
Discordo					Concordo
Totalmente					Totalmente

7 - Estou disposto a esperar por algo que quero para que consiga poupar dinheiro.

1	2	3	4	5	6
Discordo					Concordo
Totalmente					Totalmente

8 - Resisto a não comprar hoje para que possa poupar para amanhã.

1	2	3	4	5	6
Discordo					Concordo
Totalmente					Totalmente

## *ANEXO F – Questionário Final: Dados demográficos*

### **Instruções - Secção 4**

Por favor responda às seguintes perguntas acerca dos seus dados. Relembramos que as informações recolhidas neste questionário, inclusive estas, serão mantidas em total anonimato.

Idade

(25 anos aos 65 anos) \_\_\_\_\_anos

Género sexual

M ☐ F ☐

Educação

Sem habilitações ☐ Do 1ºano ao 4ºano ☐ Do 5ºano ao 9ºano ☐  
Do 10ºano ao 12ºano ☐ Licenciatura ☐ Mestrado ☐ Doutoramento ☐

Qual aproximadamente o seu vencimento mensal líquido? (opcional)

Nenhum ☐ Menos do que 475€ ☐ De 475€ a 750€ ☐ De 750€ a 1000€ ☐  
De 1000€ a 1500€ ☐ De 1500€ a 2000€ ☐ De 2000€ a 2500€ ☐  
De 2500€ a 3000€ ☐ Mais do que 3000€ ☐

### **O questionário chegou ao fim!**

Muito obrigada pela sua colaboração. De modo a que as suas respostas cheguem até nós, NÃO SE ESQUEÇA, por favor, de clicar em baixo na opção onde diz “enviar”.

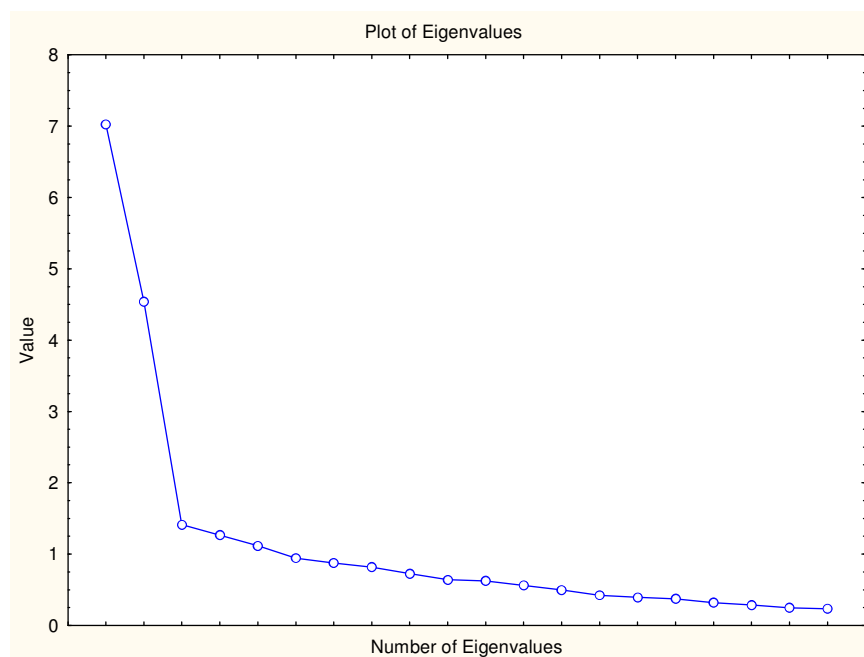
## ANEXO G – Outputs Estatísticos (STATISTICA)

**Tabela 17 - ANOVA repeated measures within subjects design**

Efeito	Repeated Measures Analysis of Variance Sigma-restricted parameterization Effective hypothesis decomposition				
	SS	Degr. of Freedom	MS	F	p
Intercept	1875,867	1	1875,867	1574,751	0,000000
Error	176,300	148	1,191		
Magnitude	64,968	1	64,968	70,770	0,000000
Error	135,866	148	0,918		
Sinal	12,098	1	12,098	75,440	0,000000
Error	23,735	148	0,160		
Diferimento	2,577	1	2,577	13,499	0,000333
Error	28,256	148	0,191		
Intervalo	0,331	2	0,166	1,593	0,204961
Error	30,752	296	0,104		
Magnitude*Sinal	4,300	1	4,300	23,686	0,000003
Error	26,867	148	0,182		
Magnitude*Diferimento	0,644	1	0,644	3,688	0,056729
Error	25,856	148	0,175		
Sinal*Diferimento	0,135	1	0,135	1,997	0,159723
Error	10,031	148	0,068		
Magnitude*Intervalo	0,767	2	0,384	4,107	0,017398
Error	27,649	296	0,093		
Sinal*Intervalo	0,298	2	0,149	1,905	0,150682
Error	23,119	296	0,078		
Diferimento*Intervalo	0,141	2	0,070	0,980	0,376370
Error	21,276	296	0,072		
Magnitude*Sinal*Diferimento	0,493	1	0,493	7,296	0,007718
Error	10,007	148	0,068		
Magnitude*Sinal*Intervalo	0,116	2	0,058	0,821	0,440926
Error	20,967	296	0,071		
Magnitude*Diferimento*Intervalo	0,329	2	0,164	2,272	0,104890
Error	21,421	296	0,072		
Sinal*Diferimento*Intervalo	0,781	2	0,390	6,313	0,002065
Error	18,303	296	0,062		
Magnitude*Sinal*Diferimento*Intervalo	0,383	2	0,191	2,232	0,109128
Error	25,367	296	0,086		

**Tabela 18 - Análise Factorial da Escala de Scholten (2010)**

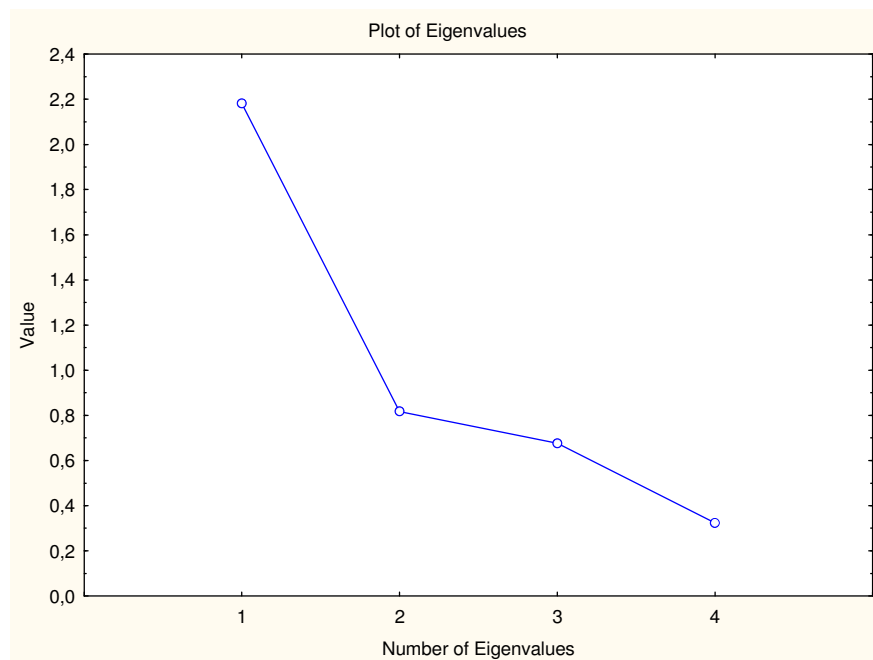
Value	Eigenvalues Extraction: Principal components			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	7,026591	29,27746	7,02659	29,2775
2	4,539338	18,91391	11,56593	48,1914
3	1,410912	5,87880	12,97684	54,0702
4	1,267191	5,27996	14,24403	59,3501
5	1,115373	4,64739	15,35941	63,9975
6	0,943554	3,93147	16,30296	67,9290
7	0,875084	3,64618	17,17804	71,5752
8	0,818442	3,41018	17,99648	74,9854
9	0,726352	3,02647	18,72284	78,0118
10	0,640354	2,66814	19,36319	80,6800
11	0,624684	2,60285	19,98788	83,2828
12	0,561608	2,34003	20,54948	85,6228
13	0,498185	2,07577	21,04767	87,6986
14	0,422590	1,76079	21,47026	89,4594
15	0,391670	1,63196	21,86193	91,0914
16	0,371742	1,54893	22,23367	92,6403
17	0,319101	1,32959	22,55277	93,9699
18	0,286189	1,19245	22,83896	95,1623
19	0,248815	1,03673	23,08777	96,1991
20	0,233632	0,97347	23,32141	97,1725
21	0,210472	0,87697	23,53188	98,0495
22	0,198764	0,82818	23,73064	98,8777
23	0,141308	0,58878	23,87195	99,4665
24	0,128049	0,53354	24,00000	100,0000



**Figura 7 - Scree Plot da análise factorial da Escala de Scholten (2010)**

**Tabela 19** - Análise Factorial da Escala ST-TW (2008)

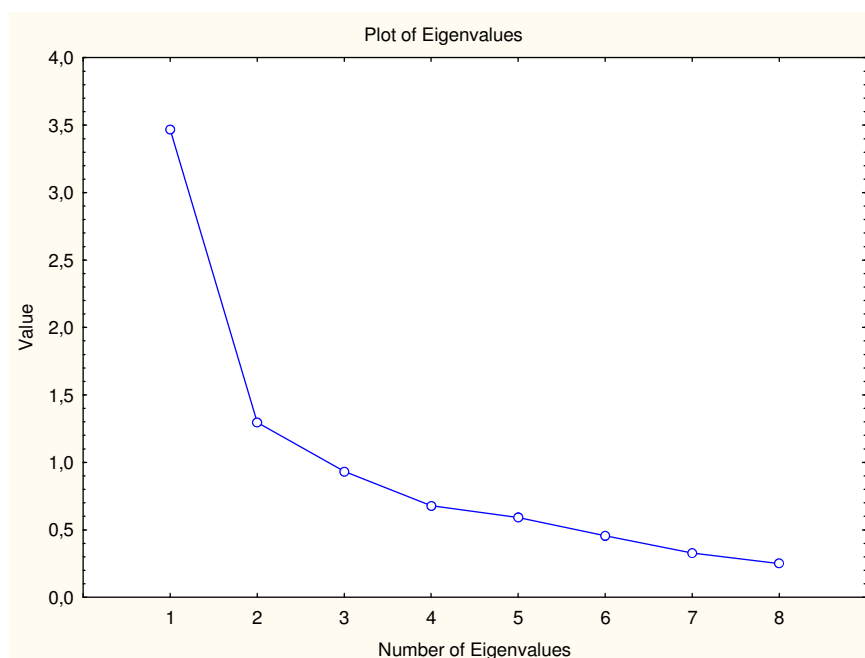
Value	Eigenvalues Extraction: Principal components			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	2,181630	54,54074	2,181630	54,5407
2	0,817872	20,44681	2,999502	74,9875
3	0,676568	16,91420	3,676070	91,9017
4	0,323930	8,09825	4,000000	100,0000



**Figura 8** - Scree Plot da análise factorial da Escala ST-TW (2008)

**Tabela 20** - Análise factorial da Escala TTFM (1999)

Value	Eigenvalues Extraction: Principal components			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	3,466366	43,32958	3,466366	43,3296
2	1,295564	16,19455	4,761931	59,5241
3	0,932551	11,65689	5,694482	71,1810
4	0,678264	8,47830	6,372746	79,6593
5	0,591908	7,39885	6,964654	87,0582
6	0,456374	5,70468	7,421028	92,7628
7	0,328704	4,10880	7,749732	96,8717
8	0,250268	3,12835	8,000000	100,0000



**Figura 9** - Scree Plot da análise factorial da Escala TTFM (1999)



**Tabela 21** - Correlação da Escala de Scholten (2010) com a variável vencimento

	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,0500$ N=126
Variable	Vencimento
Scholten	,0387
	$p=,667$
Sinal	-,0032
	$p=,972$
Diferimento	-,0446
	$p=,620$
Magnitude	-,0610
	$p=,497$

**Tabela 22** - Correlação da Escala TTFM (1999) com a variável vencimento

	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=126
Variable	Vencimento
TTFM	,0279
	$p=,757$

**Tabela 23** - Correlação da Escala ST-TW (2008) com a variável vencimento

	Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=126
Variable	Vencimento
ST-TW	-,0823
	$p=,359$